

BÚSQUEDA Y CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES



A QUIEN VA DIRIGIDO

Comerciales, vendedores, representantes, delegados comerciales, técnicos comerciales, jefes de venta o cualquier persona que tenga que iniciar relaciones con clientes.



OBJETIVO GENERAL

Desarrollar habilidades de prospección comercial y concertación de entrevistas.



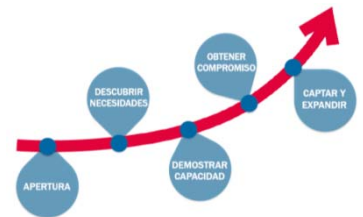
OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reconocer la función de la prospección comercial.
- Identificar las diferentes fuentes de prospección.
- Vender la entrevista telefónicamente.



CONTENIDOS

- Modelo de venta ADDOC
- Actividades previas a la realización de entrevistas de venta
- Prospección comercial: propósito y acciones
- Fuentes de prospección
- Concertación telefónica de entrevistas: proceso y técnicas
- Principales objeciones telefónica



DURACIÓN

8 h.