

LLAMADAS QUE VENDEN

OBJETIVOS:

La gestión de oportunidades de negocio implica la atención presencial al cliente, pero cada vez más el apoyo del teléfono como herramienta de apoyo. Sea para un primer contacto, para un seguimiento o para la postventa, saber dar uso a la llamada es esencial... a sabiendas que el cliente no suele "ser receptivo" por teléfono.

El Objetivo de este curso es trabajar en 3 tipos de llamadas comerciales (acceso, seguimiento y postventa) para vencer las dificultades y conseguir resultados positivos en las mismas.

METODOLOGÍA: Presencial. Entrenamiento práctico en Aula.

DURACIÓN: 8 horas, repartidas en dos jornadas de 4 horas

PROGRAMA:

1. **Convierte al teléfono en tu amigo**
2. **Los objetivos de cualquier llamada: que la atiendan, que la atiendan con interés y que sirva para algo.**
3. **La llamada de primer acceso (apertura de oportunidad de negocio). Fases**
4. **La llamada de seguimiento de una oportunidad. Fases**
5. **La llamada de postventa (se ha vendido / no se ha vendido). Fases**

Estos contenidos se desarrollan en aula con interacción constante, gamificación presencial, entrenamiento práctico y material documental de apoyo.

PROFESORADO:

Consultores de Formación y Control titulados y especializados. Con más de 10 años de bagaje en el desarrollo de cursos y programas de técnicas y habilidades comerciales y con dilatada experiencia en sectores donde la venta presencial se apoya en el teléfono necesariamente (automoción, banca, seguros...)

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

Fechas: 22 y 23 de Mayo de 2018

Horario: de 16 a 20 horas

Lugar de Impartición: FEDEME. Avda. de la Innovación nº5. Edificio Espacio, 3º Planta Izqda. 41020 Sevilla.

Precio:

Empresas Asociadas: **125€**

Empresas No Asociadas: **150€**

 **Importe Máximo Bonificable: 104€**

Dicho curso es **BONIFICABLE** a través del crédito de formación de las cotizaciones a la Seguridad Social, para todas aquellas personas dadas de alta en régimen general, habrá que analizar las características particulares de cada empresa. Además la gestión del mismo está incluida en el precio del curso, solo tendrán que comunicarlo al departamento con al menos 5 días de antelación al inicio.

Los trabajadores autónomos están exentos de dicho crédito al no cotizar por formación a la Seguridad Social.

El Departamento de Formación de FEDEME, se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos.



FICHA DE INSCRIPCIÓN

CUMPLIMENTAR EN MAYÚSCULAS

NOMBRE DEL CURSO: LLAMADAS QUE VENDEN			
DATOS PERSONALES			
NOMBRE:			
APELLIDOS:			
FECHA NACIMIENTO:			
D.N.I.		MÓVIL:	
DOMICILIO:		LOCALIDAD:	
LOCALIDAD:		C.P.:	
E-MAIL:			
NIVEL ACADÉMICO:			
DATOS DE LA EMPRESA			
RAZÓN SOCIAL:			
ACTIVIDAD PRINCIPAL:			
C.I.F.:		¿Es afiliada a FEDEME?	
DIRECCIÓN:			
LOCALIDAD:		C.P.:	
TELÉFONO:		E-MAIL:	
CARGO QUE OCUPA:			
¿Desea que FEDEME le solicite la Gestión del Crédito de Formación? (Sí / No)			¿Es Vd. Autónomo?
DATOS DE LA PERSONA RESPONSABLE DE SU PUESTO DE TRABAJO			
NOMBRE Y APELLIDOS			
CARGO QUE OCUPA:			
E-MAIL:		TELÉFONO:	
MATRICULA Y FORMA DE PAGO			
IMPORTE: Empresas Asociadas: 125€/ Empresas No Asociadas: 150€			
TRANSFERENCIA a titular: FEDEME en Banco Popular nº cuenta: ES15 0075-3003-28-0605124258			
Entregando justificante de pago, en el que deben figurar el nombre del curso y del participante o enviándolo bien			
CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN			
IMPORTE DEL CURSO: Incluye la documentación, el material y el derecho a la obtención de un certificado de asistencia (siempre que asista como mínimo al 80% de las clases lectivas).		FIRMA:	
AVISO LEGAL: A los efectos de lo dispuesto en la LEY ORGÁNICA 15/1999, de 13 de Diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal y demás normativa de desarrollo, autoriza la utilización de los datos personales contenidos en el presente documento y su tratamiento informático, para la gestión de la solicitud a que se refiere		FECHA:	
El firmante declara que los datos expresados se corresponden con la realidad			
INFORMACIÓN			

FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL METAL DE SEVILLA

Avda. Innovación, 5. Edf.Espacio. 3ª planta. 41020 Sevilla

Tlf: 954999644

Fax: 954526890

info@fedeme.com

www.fedeme.com