



Tácticas comerciales y contacto con el cliente

Para que un proceso de venta resulte exitoso es necesaria una preparación: seguir unas pautas desde antes del primer contacto con el cliente.

En este encuentro inicial, el cliente fijará una percepción de nosotros y del producto que le ofrecemos. Por eso es tan importante preparar estrategias antes y durante la entrevista, ya que así nos aseguraremos de tener el control del encuentro.

¿Qué aprenderás?

- Cómo se consigue por teléfono una cita con un posible cliente.
- El mejor modo de comenzar una entrevista.
- La manera de crear un clima favorable.
- Estrategias para captar y/o recuperar la atención de un cliente.

Contenidos del curso

1. Tácticas comerciales
2. El contacto con el cliente

3. Experimentar

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Netex

Temática: Marketing and sales

Duration: 40 minutes

License: annual

Languages: es