



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

Método de entrega: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Desarrollado por: Netex

Temática: Marketing y Ventas

Duración: 40 minutos

Licencia: annual

Idiomas: es