

Telephone Sales

Sesión 1:

- La venta telefónica
- Preparación de la llamada

Sesión 2:

- Definir el objetivo de la llamada
- Preparación del guion

Sesión 3:

- El cierre
- Cómo motivarse con cada “no”

Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Nuestros Programas

Negocios
BEST

Starters

Planners

Developers

Leaders

Systems

Ventas &
Presentaciones
BEST

Presenters

Sales Masters 1

Sales Masters 2

Telephone Sales

Marketing
Relacional
ASENTIV®

Target Market

Business Networks

Referral Strategy

- ✓ Sala VIP
- ✓ Eventos de Networking
- ✓ Ponencias
- ✓ Red Empresarial
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Enfocado a Resultados