

Fazer Prospecção Estratégica e Marcar Reuniões

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes de ferramentas que permitam gerar vendas pelo telefone, bem como potenciar a marcação de reuniões. Sendo que as dinâmicas de comunicação são diferentes se a abordagem for efetuada por telefone ou presencialmente, os participantes ficarão a conhecer modelos e métodos de se tornarem mais eficazes.

Destinatários

Todos os colaboradores que tenham funções de venda, marketing, atendimento telefónico ao público.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdos

1. Identificar potenciais clientes de forma mais eficiente;
2. Identificar decisores e influenciadores dentro das estruturas organizacionais dos potenciais clientes;
3. Fazer vendas por telefone, com confiança, controlo e resultados;
4. Antecipar, gerir e exceder as expectativas dos clientes;
5. 'Ultrapassar' porteiros, telefonistas, assistentes e secretárias;
6. Projetar uma imagem profissional e competente;
7. Utilizar a voz para criar envolvimento e interesse pelo telefone;
8. Conseguir agendar reuniões com as pessoas certas dentro da organização;
9. Comunicar de forma eficaz e convincente;
10. Desenvolver um sistema de controlo e seguimento dos contactos.