







Curso en Técnicas de



INESEM

SINESS SCHOOL

Venta en Telemarketing

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empresarial**

Curso en Técnicas de

duración total: 120 horas

horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

El telemarketing es una práctica muy habitual usada por posibles clientes y poder dar a conocer los productos que. Gracias al Curso en Técnicas de Venta en Telemarketing desarrollar y fortalecer sus capacidades de telemarketing.

+ Información Gratis



+ Información Gratis



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Conocer los distintos tipos de vendedores.
- Conocer cuales son las actividades que realiza un ve
- Conocer el lenguaje emocional aplicado a las técnicas
- Conocer las diferentes estrategias de negociación.
- Conocer las diferentes tipologías de clientes.

+ Información Gratis

para qué te prepara

El presente Curso de Técnicas de Venta en Telemarketing para teleoperador y realizar funciones de telemarketing para Además, conocerá las diferentes estrategias de negocio de cliente que el teleoperador pueda encontrarse.

salidas laborales

Teleoperador / Vendedor / Jefe de Ventas / Comercial

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ESTUDIOS EMPRESARIALES

participación a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

Formación Formativa

en la convocatoria de XXXX

número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

en la TITULACIÓN en
el mes de (año)



Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los meses a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través de una metodología de aprendizaje online, el alumno debe seguir un itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final con un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder aprobar.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar toda la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'Técnicas de Venta en Telemarketing'

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o un documento denominado “Guía del Alumno” entregado. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y conseguir respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas para hablar directamente con su tutor.

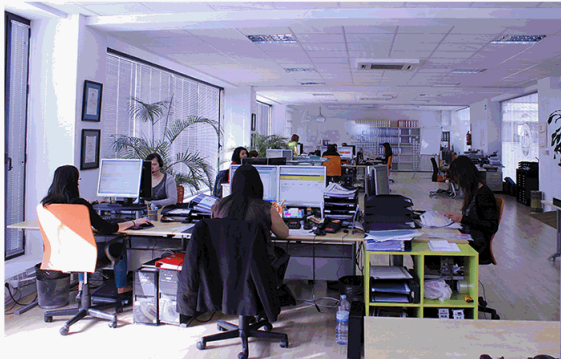
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando

+ Información Gratis

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



+ Información Gratis

Venta en Telemarketing



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

Después de la finalización del curso, que dependerá de la modalidad formativa con una fecha de inicio y una fecha

de cursos de modalidad online, el campus virtual y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestro equipo de matriculación, envío de documentación y solución de dudas.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede consultar sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización y lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, el seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM.

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEORÍAS DE LA VENTA. EL VENDEDOR

1. Introducción
2. Teorías de la venta
3. ¿Quién es el/la vendedor/a?
4. Clases de vendedores/as

+ Información Gratis

- 5.Actividades del vendedor/a
- 6.Características del buen vendedor/a
- 7.Los conocimientos del vendedor/a
- 8.La persona con capacidad de persuasión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL A

- 1.Introducción
- 2.Cociente Intelectual e Inteligencia Emocional
- 3.El lenguaje emocional
- 4.Habilidades de la Inteligencia Emocional
- 5.Aplicación de la Inteligencia Emocional a la vida y é
- 6.Establecer objetivos adecuados
- 7.Ventajas del uso de la Inteligencia Emocional en la e

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN

- 1.Concepto de negociación.
- 2.Bases fundamentales de los procesos de negociaci
- 3.Tipos de negociadores.
- 4.Las conductas de los buenos negociadores.
- 5.Fases de la negociación.
- 6.Estrategias de negociación.
- 7.Tácticas de negociación.

+ Información Gratis

8.Cuestiones prácticas de negociación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CIERRE DE LA VENTA. LA

- 1.Estrategias para cerrar la venta
- 2.Tipos de clientes; cómo tratarlos
- 3.Técnicas y tipos de cierre
- 4.Cómo ofrecer un excelente servicio postventa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELEMENTOS, HABILIDADES Y

- 1.Elementos de la comunicación comercial
- 2.Estrategias para mejorar la comunicación
- 3.Comunicación dentro de la empresa
- 4.Dispositivos de Información
- 5.Habilidades sociales y protocolo comercial
- 6.La comunicación verbal
- 7.Comunicación no verbal
- 8.La Comunicación Escrita
- 9.Técnicas y procesos de negociación
- 10.Bases fundamentales de los procesos de negociaci
- 11.las conductas de los buenos/as negociadores/as
- 12.Estrategias y tácticas en la negociación
- 13.Fases de la negociación

+ Información Gratis

14.Los Call Centers

15.La atención al cliente/a en el siglo XXI

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ATENCIÓN AL CLIENTE

1.Tipología de clientes

2.Atención al cliente

3.Aptitudes positivas para la venta

4.Situaciones difíciles con los clientes

5.Costes de un mal servicio al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TELEMARKETING

1.Introducción

2.Telemarketing

3.Acciones de venta del telemarketing

4.Promociones de ventas

5.Ventajas del telemarketing

6.Desventajas

+ Información Gratis

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y