

LAS LLAMADAS EN FRÍO DEBERÍAN PRODUCIR NEGOCIOS, NO DOLORES DE GUATA



Descripción General

Desarrollar la capacidad para hacer llamadas efectivas de venta: Ya sea “en frío”, a referidos o a clientes potenciales generados a través de cualquier campaña de prospección.

Objetivos Específicos

Aumentar la productividad y sentido de bienestar a través de prender y manejar un sistema innovador y efectivo que permita pasar a través de los “filtros de llamadas” y llegar a tomadores de decisiones para calificar adecuadamente las oportunidades de venta antes de “dar o mandar información” o antes de comprometerse a una cita. Los participantes además aprenderán a manejar el rechazo y los temores o miedos naturales a hacer contactos en frío, ya sea telefónicamente o personalmente.

Beneficios

Este taller es necesario para profesionistas vendedores que están hartos de los pobres resultados que obtienen en sus llamadas en frío. Tendrás resultados positivos a cambio de tu inversión si:

- No estás alcanzando tus metas de ventas.
- No logras pasar los “filtros” y llegar a los tomadores de decisiones.
- El rechazo te está agotando mentalmente y estás perdiendo las ganas.
- Frecuentemente te piden “mandar información” o tropiezas con objeciones que no puedes manejar.
- Estás harto de ser tratado por los prospectos como “otro vendedor más que presiona y es una molestia”
- No eres capaz de rápidamente determinar la personalidad de tu prospecto y su estilo de compra.
- Haces muchas llamadas pero no tienes los resultados que esperas.

Temario del Programa Base

- A. Dominio del temor a hacer llamadas.**
Combatiremos algunas creencias, actitudes y conductas que nos limitan a realizar las llamadas en frío.
Revisaremos el esquema de la llamada tradicional de ventas y sus alcances, para identificar que la llamada de Prospección Sandler es efectiva y rompe con lo convencional
- B. La Llamada de Prospección Sandler**
Los pasos del un sistema de manejo telefónico y ¿Por qué es importante tener un sistema?
1. Rompimiento de los esquemas y patrones
 - a. Técnicas para crear confianza y entendimiento con los prospectos en una interacción telefónica.
 - b. Técnicas para sobrepasar al filtro, obtener información del filtro y controlarlo.
 2. Técnica para tomar control del proceso telefónico
 3. Comercial de 30 segundos
 4. Determinación de Necesidades Significativas y Profundas para llevar a cabo un negocio
 - a. Qué preguntas y cómo hacerlas
 - b. Determina el Potencial
 5. Aprender a guiar al prospecto a definir los pasos a seguir por.ej. tener una cita
 6. Verificación y confirmación de los siguientes pasos.