

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Vender por Teléfono

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá a vender por teléfono abarcando aspectos como los elementos específicos de la comunicación telefónica, la estructura y fases de una conversación telefónica, el uso de la voz, las preguntas que se deben realizar y las expresiones a evitar, así como a realizar el diseño de un Guión de Venta y conocer los elementos necesarios para liderar la conversación.

Contenido

Unidad 1 - El ser humano como "Homo Fictus" y su convivencia con el mito.

Unidad 2 - Storytelling: conceptos, definiciones y tipologías.

Unidad 3 - Storytelling en el ámbito de la política.

Unidad 4 - Storytelling en el ámbito publicitario.

Unidad 5 - Storytelling en el Cine.

Unidad 6 - Storytelling en la Empresa.

Unidad 7 - Características del Comercial que aplica Storytelling para vender.

Unidad 8 - Storytelling para vender a clientes difíciles.

Unidad 9 - Comunicar para manipular versus comunicar para persuadir.