

(COMM081PO) Técnicas de ventas telefónicas en telemarketing



Área: Marketing y Ventas
Modalidad: Teleformación
Duración: 40 h
Precio: 300.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
 [Tienda online](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Diferenciar los tipos de acciones de marketing telefónico, así como definir e identificar las necesidades y tipos de cliente y assimilar y ejecutar las técnicas de venta.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Analizar el panorama de marketing online y tomar conciencia de la constante evolución del entorno.
2. Conocer los conceptos de Internet y de marketing online y su aplicación práctica.
3. Adentrarse en detalle en el conocimiento de herramientas habituales como los catálogos online.
4. Proporcionar los conocimientos sobre la mecánica del proceso de elaboración de un plan de marketing.
5. Identificar las fases de un plan de marketing digital.
6. Tener en cuenta la importancia del análisis de la situación a la hora de establecer un plan de marketing digital.
7. Definir las pautas para fijar los objetivos de un plan de marketing digital.
8. Analizar los componentes y estrategias que se derivan de un análisis DAFO.
9. Analizar las variables del marketing mix aplicadas al entorno digital.
10. Identificar los factores que intervienen en el modelo AIDA.
11. Definir y clasificar las necesidades del consumidor online.
12. Conocer el comportamiento del consumidor online.
13. Identificar las fases del proceso de compra.
14. Analizar los determinantes en el proceso de decisión de compra.
15. Identificar las ventajas que conlleva la construcción de una web para los negocios.
16. Identificar las fases del proceso de construcción de un sitio web.
17. Ser conscientes de la importancia de seleccionar un alojamiento adecuado para la web.
18. Analizar la estructura de un sitio web.
19. Destacar la importancia de la navegabilidad como elemento fundamental en la construcción de la web.
20. Descubrir la utilidad de las herramientas utilizadas para mejorar la navegabilidad.
21. Conocer cómo aplicar el control de calidad en el desarrollo de una web.
22. Identificar los perfiles más comunes en el desarrollo de una página web.
23. Adquirir los conocimientos esenciales para crearlos contenidos.
24. Tener en cuenta la importancia de las cookies como herramientas de personalización de contenidos.
25. Definir las pautas para atraer navegantes en la web.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



26. Analizar las técnicas de posicionamiento en buscadores.
27. Identifica las diferentes maneras de hacer publicidad online.
28. Definir las pautas para la contratación de la publicidad online.
29. Conocer las distintas maneras de contratar publicidad online.
30. Analizar en qué consiste el marketing de afiliación.
31. Identificar las ventajas de la publicidad online.
32. Analizar las claves del email marketing como táctica de publicidad y los objetivos que persigue.

CONTENIDOS

1. El marketing telefónico.
2. La orientación a las necesidades de los clientes y las bases de la comunicación telefónica.
3. Estructura para el desarrollo de necesidades en los clientes.
4. Técnicas de venta aplicadas al telemarketing.

MATERIALES

Toda la documentación necesaria para la realización del curso se encuentra en la plataforma de teleformación pero se entregarán documentación de ayuda y complementaria al alumno si el formador así lo requiere.

METODOLOGIA

La actividad tutorial será bidireccional, es decir, tanto el alumno se puede poner en contacto con el tutor para solventar dudas o dificultades como el tutor con el alumno para establecer un contacto directo con él, comprobar su nivel de progreso en el estudio, su grado de motivación y su situación personal en relación con su participación en la acción formativa.

Las características de la metodología de este tipo de acciones formativas son:

Total libertad de horarios para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.

Hacer para aprender, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo test de autoevaluación.

Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.

No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.

Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.

Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

32 Mbytes de RAM o superior.

CONTROLES APRENDIZAJE

Se llevará a cabo una **evaluación continua**, con el seguimiento a través de las tutorías que van haciendo los profesores, para comprobar si ha habido un aprovechamiento real del curso. Para ello, el alumnado deberá realizar todos los ejercicios que acompañan a los contenidos del curso (evaluaciones, autoevaluaciones, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.) para evaluar que van consiguiendo los contenidos adecuados.

De igual modo, se realizará una **evaluación final**, donde el alumno deberá de responder adecuadamente al examen de evaluación final que será corregido automáticamente una vez realizado.

Plazos de realización:

Evaluación continua: con objeto de garantizar el máximo aprovechamiento del curso, se recomienda al alumnado que entregue los ejercicios prácticos, autoevaluaciones, cuestionarios a lo largo del curso.

Evaluación final: se recomienda que se realice una vez finalizado todo el curso, es decir, el último día del mismo, para poder responder adecuadamente a las preguntas que se indiquen.

Evaluación continua: durante todos los días del curso.

Evaluación final: un día después de la finalización del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>