



ATENCIÓN AL CLIENTE - MANEJO DE RECLAMOS- TÉCNICAS DE CIERRE

# TELEVENTAS

Curso 100% Virtual - Inicio 04 de Octubre

capitaciones@belcasbol.com

 78492505 / 78164943



# TELEVENTAS

## HORARIOS

Lunes 04 de octubre: 19:00 a 21:30

Martes 05 de octubre: 19:00 a 21:30

Miércoles 06 de octubre: 19:00 a 21:30

Jueves 07 de Octubre: 19:00 a 21:30

Total: 10 horas reloj

## BENEFICIOS

Curso corto con asesoramiento de un experto en el área, donde se te enseñará a descubrir cómo mejorar tus ventas, persuasión, gestión, consultoría, generación de ideas, creatividad y habilidades de liderazgo y lograr sus objetivos más rápido y aumentar tu productividad enormemente.

## CONTENIDO REFERENCIAL

### I. Introducción

- Call Center
- Telemarketing
- Telecobranzas
- Servicio al Cliente en Línea
- Televendedores
- Helpdesk

### II. Contenido

- Como funciona las Televentas
- Habilidades del Vendedor
- Técnicas de Ventas Telefónicas
- Rebatir Objeciones
- Manejo de quejas y Reclamación
- Tipos de Clientes Telefónicos
- El proceso de venta. La argumentación
- Identificación de necesidades
- El arte de saber escuchar
- Tratamiento de objeciones. Cerrar

### III. Técnicas

- Técnicas de Cierre
- Técnicas de Calidad de Atención
- Técnicas de Atención al Cliente
- 5 Técnicas para Televentas Efectivas



Todas las clases son en vivo y se graban, para compartir estas grabaciones al día siguiente después de cada encuentro en vivo y poder repasar de forma ilimitada todas las clases.



## OBJETIVOS A CUMPLIR

- Identificar las habilidades y capacidades necesarias para ser un profesional de ventas.
- Planificar tus recursos y tu tiempo para ser más eficiente.
- Comunicarte eficazmente y poder vender cualquier producto o idea.
- Estarás más motivado y relajado para obtener resultados positivos.
- Aumentarás tu creatividad y generación de ideas.
- Influenciar a los clientes y a todos.
- Rechazar las objeciones de manera más eficaz.
- Cierre más ventas de forma más rápida y eficiente.
- Tener una ruta para ascender en tu carrera.
- Tener habilidades en el área de marketing y publicidad.
- Desarrollarás relaciones comerciales más duraderas y fructíferas.
- Permanecer en el marco mental correcto.

## INVERSIÓN

**-200 Bs:** Todos los paquetes cuentan con IVA, material digital, grabaciones de las clases y certificado con valor curricular de 13 horas académicas.

## ¡Inscríbete con el DESCUENTO DE LANZAMIENTO!

Inscríbete al precio de **150 Bs** hasta el **01 de octubre**, desde la plataforma de registros oficial:

<https://registro.belcasbol.com/>

## MEDIOS DE PAGOS

a) Banco Nacional - BNB: A nombre de BELCAS S.R.L.  
Cuenta Corriente N° Cuenta: 2000182683  
NIT: 375983023



b) TIGO MONEY: 76070714



c) Banco Fassil - Titular: BELCAS S.R.L.  
N° Cuenta: 1948150 / Cuenta Corriente  
NIT: 375983023



## CAPACITADOR

**M.Sc Iber Vaca Carpio**

Titulación Internacional empresarial:

ERCA: Registro Europeo de Auditores

ISO 9001 Auditor e Instructor Calificado SGC (SCI Chile)

ISO 9001: 2015 AUDITOR LIDER SGC (INTECO Costa Rica)

ISO 9001:2008 Sistema de Gestion de Calidad SGC (IRCA/BSI)

ISO 26000:Responsabilidad Social y Empresarial RSE (FENALCO - Corp. OPTIMZA)

ISO 9001: 2015 AUDITOR LIDER SGC (TUV - IRCA - IQUM)

Titulación Profesional en IT

ISO/ EIC : 17024

CISCO: CCNA - CCNP

CERTIPORT: IC3

COMPTIA: STRATA - A + - NETWORK - SECURITY - SERVER

MICROSOFT: MCSE - MTC - SISTEM ENGINEER

ISO/IEC: 20000 Sistemas de Gestión de Servicios IT SGS-IT

<https://www.belcasbol.com> | [equipo@belcasbol.com](mailto:equipo@belcasbol.com) | 3449953|78492505