



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Curso Práctico: Telemarketing

Información gratis Curso Práctico: Telemarketing

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

Curso Práctico: Telemarketing

Duración: 90 horas

Precio: 45 € *

Modalidad: Online



Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

Descripción

Sabemos, en la actualidad, debido a su crecimiento, la importancia del comercio en general y del marketing en general, ya que es la herramienta utilizada para ofertar los productos del mercado. El curso ofrece técnicas basadas en una vía distinta de oferta, a través de la vía telefónica, aspecto que facilitaría las comunicaciones y las ventas. Pero para ellos debería adquirirse las técnicas y cualidades necesarias para ello. Este curso aporta los conocimientos y técnicas, a desarrollar a través del teléfono, para saber aplicar las estrategias comerciales y la comunicación con el cliente.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

[cursos Homologados](#)

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

[cursos online](#)

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

A quién va dirigido

El curso está dirigido a todas aquellas personas interesadas en el mundo del comercio y marketing, interesadas en todos los aspectos relevantes para realizar las ventas con éxito. Por otro lado, dirigido a todas aquellas personas que trabajan en el sector del comercio y marketing, para ofrecerle una nueva vía de venta al público, interesados en orientar su carrera hacia el marketing digital.

Objetivos

- El telemarketing como una actividad amplia que incluye estrategias a través de Internet, correo electrónico y teléfono.
- Las técnicas de investigación y medición de la demanda. Cuáles son nuestros clientes potenciales.
- La importancia de la calidad en el servicio y la atención al cliente.
- Conocer las principales técnicas de atención telefónica y venta a través del teléfono.

Para que te prepara

El curso ofertado aporta los conocimientos necesarios para adquirir aquellas cualidades para vender los productos a través de vía telefónica sin interacción directa con el comprador. Prepara para formar en modelos de marketing a través de la vía telefónica que generen ingresos sostenibles en la empresa, además de adquirir la capacidad o habilidad de saber posicionar una marca a través de dicho medio.

Salidas laborales

Comercial, Directivo relacionado con el marketing, Técnico en marketing, Investigación de mercados, Creativo, Ejecutivo de cuentas, Consultoría, Asesoría, Técnico en comunicación.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

Titulación

Doble Titulación Expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

CUALIFICA2



Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNACIONAL COMISION DE DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Especial de Consejo Económico y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

Materiales didácticos

El alumn@ recibe un email con las Claves de Acceso al CAMPUS VIRTUAL en el que va a poder acceder a todo el contenido didáctico, así como las evaluaciones, vídeos explicativos, etc. así como a contactar con el tutor en línea quien le va a ir resolviendo cualquier consulta o duda que le vaya surgiendo tanto por email, chat, foros, telefono, etc.

Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TELEMARKETING

- 1.Introducción
- 2.El telemarketing
- 3.Fases del telemarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

- 1.Los componentes de un sistema de información de marketing.
- 2.Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados.
- 3.Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE ATENCIÓN CLIENTES.

- 1.Tipología de clientes.
- 2.Comunicacion verbal y no verbal.
- 3.Pautas de comportamiento:
- 4.Estilos de respuesta en la interacción verbal: asertivo, agresivo y no asertivo.
- 5.Técnicas de asertividad:
- 6.La atención telefónica.
- 7.Tratamiento de cada una de las situaciones de atención básica:
- 8.El proceso de atención de las reclamaciones en el establecimiento comercial o en el reparto domiciliario.
- 9.Pautas de comportamiento en el proceso de atención a las reclamaciones:
- 10.Documentación de las reclamaciones e información que debe contener.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA FIGURA DEL TELEFONISTA COMO VENDEDOR

- 1.El vendedor
- 2.Tipos de vendedores
- 3.Características del buen vendedor
- 4.Tipos de ventas
- 5.Cómo tener éxito en las ventas
- 6.Actividades del vendedor
- 7.Nociones de psicología aplicada a la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CALIDAD Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

- 1.Introducción
- 2.Herramientas de medida de la calidad percibida (satisfacción del cliente)
- 3.Calidad percibida por el consumidor
- 4.Calidad del servicio
- 5.¿Por qué medir la calidad percibida?
- 6.¿Por qué resulta difícil medir la calidad percibida?
- 7.Herramientas para medir la satisfacción del cliente

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ADMINISTRACIÓN DEL CORREO.

- 1.Administración del sistema
- 2.Optimización del rendimiento del sistema
- 3.Monitorización del sistema
- 4.Securización del sistema

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Introducción.
- 2.Concepto de comercio electrónico.
- 3.Categorías del comercio electrónico.
- 4.¿Qué aporta el comercio electrónico para la empresa?
- 5.Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa.

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

atención, Cliente, Comercio, correo, curso, Teléfono, Telemarketing, venta

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico: Telemarketing



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Curso Práctico: Telemarketing



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200