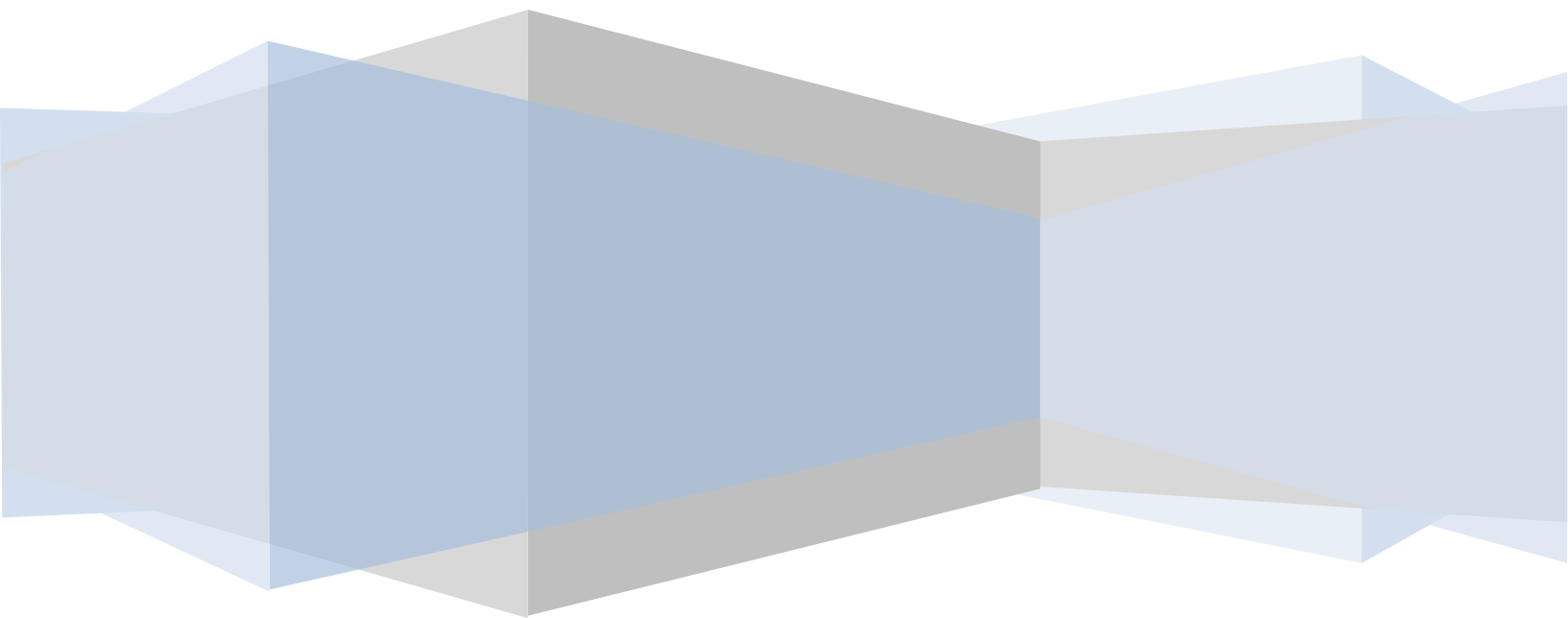




El Mejor uso del Teléfono para Prospeccionar en Ventas

“El común denominador del éxito, el secreto de cada vendedor que ha tenido éxito, estriba en el hecho de que ha formado un hábito de hacer las cosas que a los fracasados no les gusta hacer”





SII

SISTEMA DE INSTRUCCIÓN INDIVIDUALIZADA

El Mejor Uso del Teléfono para Prospeccionar en Ventas

Curso de ventas individual





EL MEJOR USO DEL TELEFONO

Índice

	Página
Tabla de Contenido.	
Procedimientos del Curso.	4
Módulo 1 Beneficios del Teléfono.	9
Módulo 2 Metas de Entrevistas.	14
Módulo 3 Elaboración de un argumento Telefónico.	20
Módulo 4 Tareas anteriores y posteriores a la llamada.	24
Módulo 5 Comportamiento asertivo y el Teléfono.	28
Módulo 6 Habilidades de desempeño en el teléfono.	37
Módulo 7 Situaciones en el teléfono.	40
Módulo 8 Llamadas para entrevistas.	44
Anexo 1 Resumen del progreso personal y grafica del curso.	46
Anexo 2 Auto-Evaluaciones por módulo.	49
Anexo 3 Respuestas a la auto-evaluación por módulos.	59



Procedimiento del Curso

Panorama general

Introducción

Este curso está diseñado para ayudar al nuevo o experimentado vendedor a lograr un nivel específico de competencia en el uso del teléfono para prospectar y obtener entrevistas. Este ha sido considerado para que cada vendedor pueda progresar a su propio paso luego del curso.

Partes del Curso

Procedimientos del Curso
Resumen del progreso personal
Argumento maestro de progreso
Módulos
Prueba de Criterio

Consejo de Aprendizaje

Lea las siguientes páginas, las cuales definirán y explicarán más adelante como penetrar en el curso.

Cuánto Tiempo

Debido a que este curso es de "Avance Individual", el tiempo es variable. No hay una cantidad establecida o "exacta" de tiempo para su aprendizaje después del curso. La mayoría de las personas necesita 4 a 8 horas, y a lo mucho 1 semana.



Plano del Curso

Definición El plano del curso es una ilustración de cómo cada uno de los módulos se relacionan con los otros. Es una trayectoria a seguir a través del curso. Usted puede encontrar el plano del curso en el Anexo 1.

Que hacer Luego del curso comience con cualquiera de los módulos que se encuentran abajo en el plano para practicar.

Complete todos los módulos de cada nivel antes de proseguir con el siguiente.

Las flechas indican los requisitos previos. (Ejemplo: El módulo 3 debe hacerse antes del módulo 5)

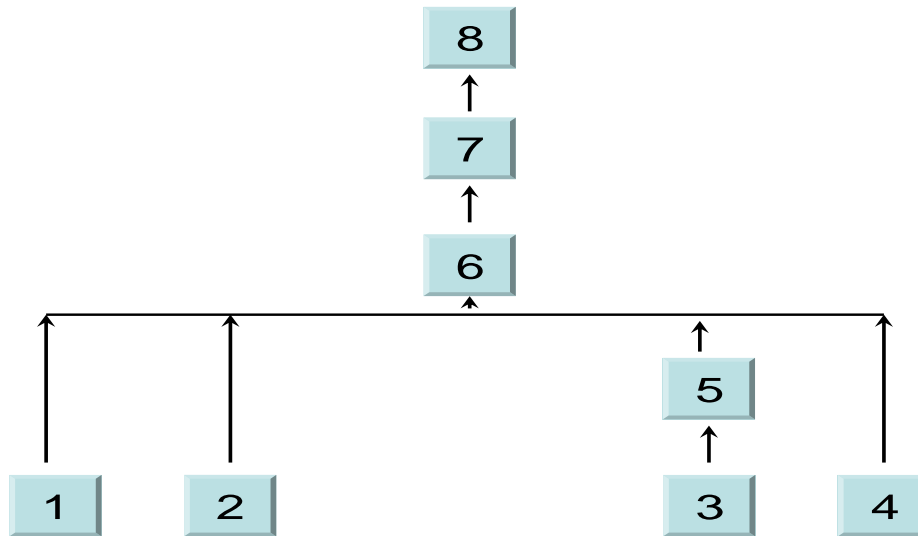
No es necesario que usted siga el orden numérico, tan pronto como usted complete todos los requisitos previos. (Ejemplo: Usted podría hacer el módulo 4 y después el módulo 2)

Coloree y marque el cuadro correspondiente en el plano cuando complete el módulo

Ejemplo Usted puede empezar con el módulo 1, 2, 3, 4, sin embargo, usted debe haber entendido perfectamente los módulos del 1 al 5 antes de pasar al 6



Ilustración





Módulos del Curso

Definición Un módulo es una unidad del material que está organizada alrededor de un objetivo específico de aprendizaje.

Partes Cada módulo incluye:

- Un panorama general
- Objetivo
- Prueba de criterio/prueba muestra
- Recursos del curso
- Consejo de aprendizaje

Material de Texto

- Información
- Ejercicio
- Una prueba
- Una hoja auto-evaluable

Que hacer

- Comience por leer el panorama general
- Trabaje a su propio paso
- Ocupe tan poco o tanto tiempo como necesita o desee
- Trabaje tanto o tan poco como quiera con otros
- Haga la prueba de criterio cuando usted sienta que está listo

Recursos del Curso

Definición

Los recursos son los materiales de referencia disponibles para ayudar a una persona a prepararse para hacer la prueba de criterio

Qué hacer Use tantos o tan poco recursos como necesita. Encuentre los recursos tanto en su material del curso como con Dionisio Melo.



Resumen de Progreso Personal

Definición El resumen de progreso personal es una grafica para usted, con objeto de que la use y lleve un registro de su progreso a través del curso.

Que Hacer Cuando termina el módulo y usted considere que sabe el material, ponga la fecha en su gráfica.

Ilustración	Modulo	Titulo	Fecha
	1	Beneficios del teléfono	
