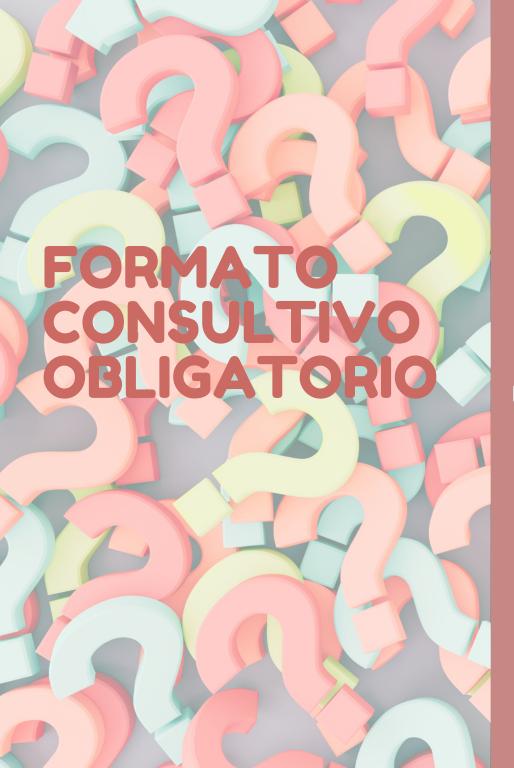




Presentación de Llamado

¡Buenos días, mi nombre es xxxxxx de la empresa claro, el motivo del llamado es comentarle una promoción que tenemos disponible!



Titularidad del cliente

_Empresa actual: PERSONAL
/ MOVISTAR / TUENTI

Prepago o Abono

_¿Cuánto gasta? ¿Cuánto recarga? Por mes, por semana

Beneficios que le brindan actualmente.

Le alcanza, o necesita volver a cargar ya sea beneficios o crédito.

BAJADA DE PRODUCTO

Proceder a desplegar oferta, en base a las necesidades y utilidades del cliente. Ofreciendo BENEFICIOS, más que PRECIOS. No olvidar mencionar, que se debe ofrecer todos los productos disponibles.

CIERRE AGRESIVO

- Posterior a la bajada de producto, ir a un cierre agresivo, serían modelos ejemplos:
- _Para acceder a estos beneficios, el único requisito es verificar que su DNI este correcto para el descuento, bríndemelo.
- _ ¿De qué localidad sos? ¿Dónde te enviamos el chip?
- _ ¿Qué te interesó más, mantener el Nro. Acceder a una línea nueva?

Evitar preguntas poco estratégicas como, ¿le gustaría? ¿quisiera? ¿Qué le parece? Etc.

REBATE DE OBJECIONES

Utilizar información recabada al inicio de la llamada. Ir con fundamento, haciendo comparaciones entre lo actual y nuestros beneficios, exagerar el tono, y sobre todo, entender por qué no, de esta forma identificado la objeción del cliente, podemos brindarle un rebate lo más prolijo posible.

DESPEDIDA DEL CLIENTE

Independientemente de que, si fue venta o no, es importante agradecer el tiempo al cliente, de esta forma se lleva una buena impresión nuestra como empresas. Solicitar referidos al finalizar la llamada.