

5. CONCERTACIÓN CITAS TELEFÓNICAS

El servicio de concertación de citas le ayudará a optimizar sus recursos comerciales. Todo tipo de empresas u organismos pueden contratar este servicio y así poder evitar la tan temida “puerta fría”. Permite que sus agentes comerciales ahorren tiempo y esfuerzo, dirigiéndose únicamente a clientes potenciales que han mostrado algún interés en sus servicios o productos.

VENTAJAS:

- Disponer de personal formado en las técnicas de venta telefónica que le ayudara a abrir las puertas de sus clientes.
- Facilitar que las agendas de los agentes comerciales dispongan de citas.
- Poder controlar de forma totalmente informatizada y centralizada la agenda de los agentes comerciales.
- Optimizar el tiempo de los agentes comerciales y mejorar su productividad de una forma sustancial.

CASO PRÁCTICO:

Cliente: Agencia de Seguros.

Demanda: Necesidad de realizar una campaña de llamadas telefónicas a clientes potenciales para que posteriormente estos recibieran a sus agentes comerciales. Cada agente comercial debía tener entre 6 y 8 citas diarias.

Planteamiento: Establecimiento de una plataforma de emisión de llamadas con una operadora experta en venta telefónica, formada específicamente para tal efecto.

RESULTADOS:

- Aumento de la productividad de los gestores comerciales.
- Mejoras del rendimiento y motivación del departamento comercial.
- Ahorro sustancial de tiempo.

