

# Diseño de Campañas para la captación de Citas Comerciales

## Curso

### Objetivos

Aprender el proceso de diseño de campañas asociadas a la captación comercial.

Conocer el ámbito de aplicación del diseño de campañas, su demanda y características.

Saber tomar decisiones sobre la externalización (outsourcing) total o parcialmente del servicio.

Incidir en el diseño óptimo de un argumentario (control perfil decisor, forma eficaz de presentación, comunicación persuasiva, objeciones...).

Aprender de modo detallado y metódico cada uno de los pasos necesarios en el diseño de campañas.

### Dirigido a

Responsables de departamentos de marketing, comercial o ventas y en general, toda persona que por su formación desee adquirir o ampliar sus conocimientos del diseño de campañas.

### Contenidos

#### 1. TIPOS DE CAMPAÑAS Y APLICACIONES EN EL AREA COMERCIAL

- Atención e información telefónica al cliente.
- Encuestas.
- Actualización de Bases de Datos.
- Optimización mailing.
- Captación citas comerciales.
- Ventas por Telemarketing.

#### 2. DISEÑO DE CAMPAÑAS

- Tipos de campañas:
  - Emisión.
  - Recepción.
- Recogida de información y definición de objetivos.
- Diseño de anteproyecto.
- Planificación de Recursos Humanos.
- Planificación de Recursos Materiales y Técnicos.
- Planificación y Diseño de Herramientas de Recogida de Datos.
- Diseño de guías de procedimiento.
- Planificación de unidades de seguimiento.  
¿Qué, quién, cuándo y cómo realizar el seguimiento?.

#### 3. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL OUTSOURCING

- Proveedores y características.
- Decisión sobre externalización de servicios:
  - No externalización.
  - Externalización total.
  - Externalización parcial.

#### 4. DISEÑO DE ARGUMENTARIOS. ELEMENTO BASE DE LA CAMPAÑA

#### 5. LA IMPLEMENTACIÓN DE LA CAMPAÑA

#### 6. INFORMES DE RESULTADOS Y PRESENTACIÓN. FORMA Y CONTENIDO