Material de ventas/Cuadro seguimiento llamadas telefónicas

CUADRO SEGUIMIENTO LLAMADAS TELEFÓNICAS (instrucciones)

Datos de control de la llamada

- **Campaña** asociada a la llamada
- **Empresa** a la que hemos llamado
- **Persona** persona con la que queremos hablar
- **Contacto S/N** Si hemos podido hablar con esa persona o no

En este cuadro vamos a cualificar las llamadas que vayamos haciendo valorando cada una de las siguientes variables del cuadro siendo 3 el valor más alto.

- **Interés** mostrado por el producto o servicio
- **Necesidad** lo ven como necesario?
- **Impacto Negocio** transformación en su negocio actual
- **Alternativa** lo tiene resuelto actualmente
- **120 días** probabilidad de que haga un pedido en 120 días
- **Decide** nuestro interlocutor puede decidir compra
- **120 x 2** necesita financiación
- **TOTAL:** Suma de las variables anteriores
- **NOTAS:** Notas relevantes para entender la conversación y su cualificación

GENERALITAT VALENCIANA
IVACE INSTITUTO VALENCIANO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
UNIÓN EUROPEA Fondo Europeo de Desarrollo Regional Una manera de hacer Europa
CEEI COMUNITAT VALENCIANA CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS
BIK! CEEI Start up
"Proyecto cofinanciado por los fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020"

Copyright © AFICE
Copyright © de esta edición CEEI Elche

afice yoEmprendo