

PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS

DIRIGIDO A:

Trabajadores del sector comercio y márketing,
autónomos y trabajadores en ERTE
de cualquier sector

OBJETIVOS:

Identificar y reconocer los aspectos
psicológicos fundamentales que condicionan
la venta: en el cliente, en el vendedor y en el
proceso de venta.



Modalidad
Teleformación



Duración
40 horas



Diploma
Acreditativo SEPE



Inicio
Marzo 2021



Plazas
Limitadas



100%
Subvencionado

CONTENIDOS:

1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTA

1.1. Aspectos fundamentales de la venta.

2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR

2.1. La motivación del vendedor.

2.2. Las aptitudes y actitudes para la venta.

2.3. Los conocimientos del vendedor.

2.4. Como influenciar en los demás.

3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR

3.1. La comunicación.

3.2. La asertividad.

3.3. Los conocimientos del vendedor.

4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

4.1. Factores psicológicos de la compra.

4.2. Psicología del cliente.

5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA

5.1. Teoría del Análisis Transaccional.

5.2. Teorías y procesos de la motivación.

5.3. La entrevista de ventas.

5.4. Técnicas de cierre.

6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

6.1. Fidelización de clientes.

6.2. Gestión de clientes.

6.3. La posventa.