

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.