

PSICOLOGIA APLICADA A LAS VENTAS (COMT077PO)



Área: MARKETING
Duración: 40h
Metodología: online

Objetivos

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

Contenidos y estructura del curso

INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS

1.1. Aspectos fundamentales de la venta

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. Cómo influenciar en los demás

HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR

3.1. La comunicación

3.2. La asertividad

3.3. Los conocimientos del vendedor

PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

4.1. Factores psicológicos de la compra

4.2. Psicología del cliente

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

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

6.1. Fidelización de clientes

6.2. Gestión de clientes

6.3. La posventa

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

