

Storytelling aplicado al ámbito comercial (conocer al consumidor (buyer persona))

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Saber identificar los obstáculos que el comprador se encontrará en el proceso de venta, así como las motivaciones de compra del consumidor (buyer persona)

CONTENIDOS

Unidad 5. Conocer al consumidor (buyer persona)

1. Obstáculo que un vendedor se va a encontrar a lo largo del proceso de venta.

1.1 El deseo de cliente acerca de la adquisición del producto/servicio

1.2 La necesidad del cliente acerca de la adquisición del producto/servicio

1.3 La urgencia del cliente acerca de la adquisición del producto/servicio

1.4 La capacidad económica del cliente

1.5 La confianza del cliente

2. Motivaciones de compra del cliente: MICASO

2.1 Motivación de compra por moda

2.2 Motivación de compra por interés

2.3 Motivación de compra por comodidad

2.4 Motivación de compra por seguridad

2.5 Motivación de compra por orgullo