

Psicología aplicada a las ventas

Modalidad: curso e-Learning Duración: 40 horas

Categorías: Comercio y marketing

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

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS

Aspectos fundamentales de la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR

La motivación del vendedor
Las aptitudes y actitudes para la venta
Los conocimientos del vendedor
Como influenciar en los demás

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR

La comunicación
La asertividad
Los conocimientos del vendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

Factores psicológicos de la compra
Psicología del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA

Teoría del Análisis Transaccional
Teorías y procesos de la motivación
La entrevista de ventas
Técnicas de cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Fidelización de clientes

Gestión de clientes

La posventa