



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Denominación de la Acción Formativa	PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTAS	
--	--	--

Descripción de la Acción Formativa		
Modalidades:	Online	A distancia
Nº de Horas:	60 horas	80 horas
Material:	Pack de formación, manual + CD	

Objetivo del Curso

El objetivo de este curso es adquirir nociones de psicología y técnicas permitiendo dominar los recursos de venta. Analizar qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente haciendo que se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará el proceso psicológico de la venta y de la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión, así como identificar los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre

Contenidos

Tema 1. El Mercado. Tema 2. Fases del Mercado. Tema 3. Tipos de Mercados según la Demanda. Tema 4. El Consumidor. Tema 5. El Proceso de Compra. Tema 6. El Punto de Venta. Tema 7. Venta y Psicología Aplicada. Tema 8. Motivaciones Profesionales y Comunicación. Tema 9. Medios de Comunicación. Tema 10. Evaluación de Sí Mismo. Técnicas de la Personalidad. Tema 11. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente. Tema 12. La Venta y su Desarrollo. El Contacto. Tema 13. El Cierre de la Venta. La Postventa



PSICOLOGÍA Y

TÉCNICAS DE VENTAS