

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

