

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Psicología y Técnicas de Venta

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre psicología y técnicas de ventas permitiendo dominar los recursos de venta. Conocerá 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. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

Contenido

Tema 1: El Mercado

Tema 2: Fases del Mercado

Tema 3: Tipos de Mercado 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