

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Psicología de la venta en el pequeño Comercio

Duración: 20h

Modalidad: Online

Objetivo

- Determinar los recursos y elementos de animación y decorativos habituales en pequeños comercios aplicando criterios de comportamiento del consumidor en el punto de venta Explicar los efectos psicológicos que producen en el consumidor los elementos internos y externos utilizados en la organización y distribución del punto de venta Determinar las pautas de comportamiento de la clientela en el punto de venta, ante los supuestos y situaciones más habituales.

Contenido

1. Comportamiento del cliente en el punto de venta.
2. Circulación interna del cliente.
3. Zonas frías y calientes