

## COMT09 PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS



**180,00 € - 250,00 €**

Este curso de Psicología aplicada a las ventas le ofrece una formación especializada en la materia y capacita al alumno para comprender las fases y los factores psicológicos de un proceso de ventas, aplicadas fundamentalmente al comercio, así como las técnicas a aplicar para la resolución de conflictos de manera que el proceso llegue a buen fin.

**Categorías:** [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#) |

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	<a href="#">40 h</a>
<b>Modalidad</b>	<a href="#">Online</a>
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL

<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTORES PSICOLÓGICOS EN EL PROCESO DE VENTAS

1. Tipos de ventas en el comercio, principales características:
2. - Venta minorista venta mayorista
3. - Venta personal
4. - Venta telefónica
5. - Venta online
6. - Venta por correo
7. - Venta por máquinas automáticas o vending
8. Tipología de clientes:
9. - Cliente afable, amistoso, locuaz, comunicativo
10. - Cliente agresivo, altivo, dominante, arrogante
11. - Cliente inseguro, desconfiado, indeciso
12. - Cliente callado, reservado, tímido
13. - Convertir a tu cliente en prescriptor
14. Fases del proceso de venta en el comercio y factores psicológicos asociados:
15. - Prospección: organización y planificación
16. - Acercamiento: determinación de necesidades, toma de contacto con el cliente
17. - Negociación: entrevista, argumentación y tratamiento de objeciones
18. - Cierre de ventas. Técnicas aplicadas atendiendo a la psicología el comprador
19. - Servicio post-venta

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. APTITUDES Y HABILIDADES PSICOLÓGICAS DEL VENDEDOR

1. Aptitudes de un buen vendedor:
2. - Capacidades y competencias
3. - Conocimientos del vendedor

4. - Técnicas de comunicación
5. Actitud de un buen vendedor
6. - Inteligencia emocional
7. - Factores de motivación
8. - Cómo influir en el cliente

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

1. Destrezas en la resolución de conflictos:
2. - Escucha activa y empatía
3. - Recogida de información sobre el conflicto: análisis del conflicto
4. - Perspectiva ganar-ganar
5. - Respuesta creativa: problemas o retos
6. - Asertividad apropiada
7. - Manejo de emociones
8. - Desarrollo de opciones
9. - Negociación
10. - Disposición para resolver
11. - Puesta en práctica de la decisión tomada