COMT077PO

PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS

VENTAS Y CLIENTES

40 HORAS

OBJETIVOS

• Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta.

100%
ONLINE

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS
1.1. Aspectos fundamentales de la venta.

2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR
2.1. La motivación del vendedor.
2.2. Las aptitudes y actitudes para la venta.
2.3. Los conocimientos del vendedor.
2.4. Como influenciar en los demás.

3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR
3.1. La comunicación.
3.2. La asertividad.
3.3. Los conocimientos del vendedor.

4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE
4.1. Factores psicológicos de la compra.
4.2. Psicología del cliente.

5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA
5.1. Teoría del Análisis Transaccional.
5.2. Teorías y procesos de la motivación.
5.3. La entrevista de ventas.
5.4. Técnicas de cierre.

6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
6.1. Fidelización de clientes.
6.2. Gestión de clientes.
6.3. La posventa.