



COMT077PO. PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS.

SKU: PS844

OBJETIVOS

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

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

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 postventa.