

4

COMT077PO - PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS



Duración
40 HORAS



Modalidad
ONLINE



Precio
GRATIS



Titulación
OFICIAL MINISTERIO

Objetivos

- Profundizar en la psicología de ventas que permita conocer la motivación del vendedor y el cliente.
- Desarrollar un perfil de vendedor con aptitudes, conocimientos y capaz de influir en los demás.
- Adquirir técnicas de ventas basadas en las motivaciones del cliente y saber aplicar técnicas de cierre de ventas.

Nuestro curso de Psicología Aplicada a la Venta Online, te servirá para estar actualizado y saber aplicar técnicas de psicología para diseñar estrategias de ventas.

Nuestros alumnos aprenderán habilidades personales y sociales y comprenderá la psicología del cliente. Todo con la intención de especializarte y potenciar tu carrera laboral.



Para qué nos prepara

Con este curso, nos preparamos para conocer la psicología del consumidor y poder adaptar o diseñar técnicas de venta que funcionen acorde a las motivaciones de éste. En el temario está previsto ver habilidades y cualidades que debe tener un vendedor para comunicar de forma efectiva y asertiva.

Enfoque laboral

Entre las salidas profesionales de este Curso de Psicología Aplicada a la Venta, están todos los departamentos de ventas, marketing, compras o comercial de cualquier empresa. La psicología de ventas es muy versátil y esta formación es un buen complemento para cualquier comercial, agente de ventas, ejecutivo de cuentas o técnico de marketing.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

Temario del curso de Psicología aplicada a las ventas

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS

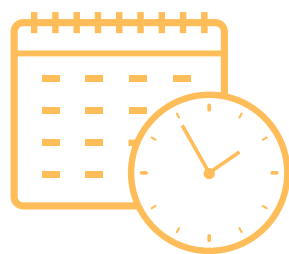
UNIDAD 2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR

UNIDAD 3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR

UNIDAD 4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

UNIDAD 5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA

UNIDAD 6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.



No consume créditos formativos
No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.

