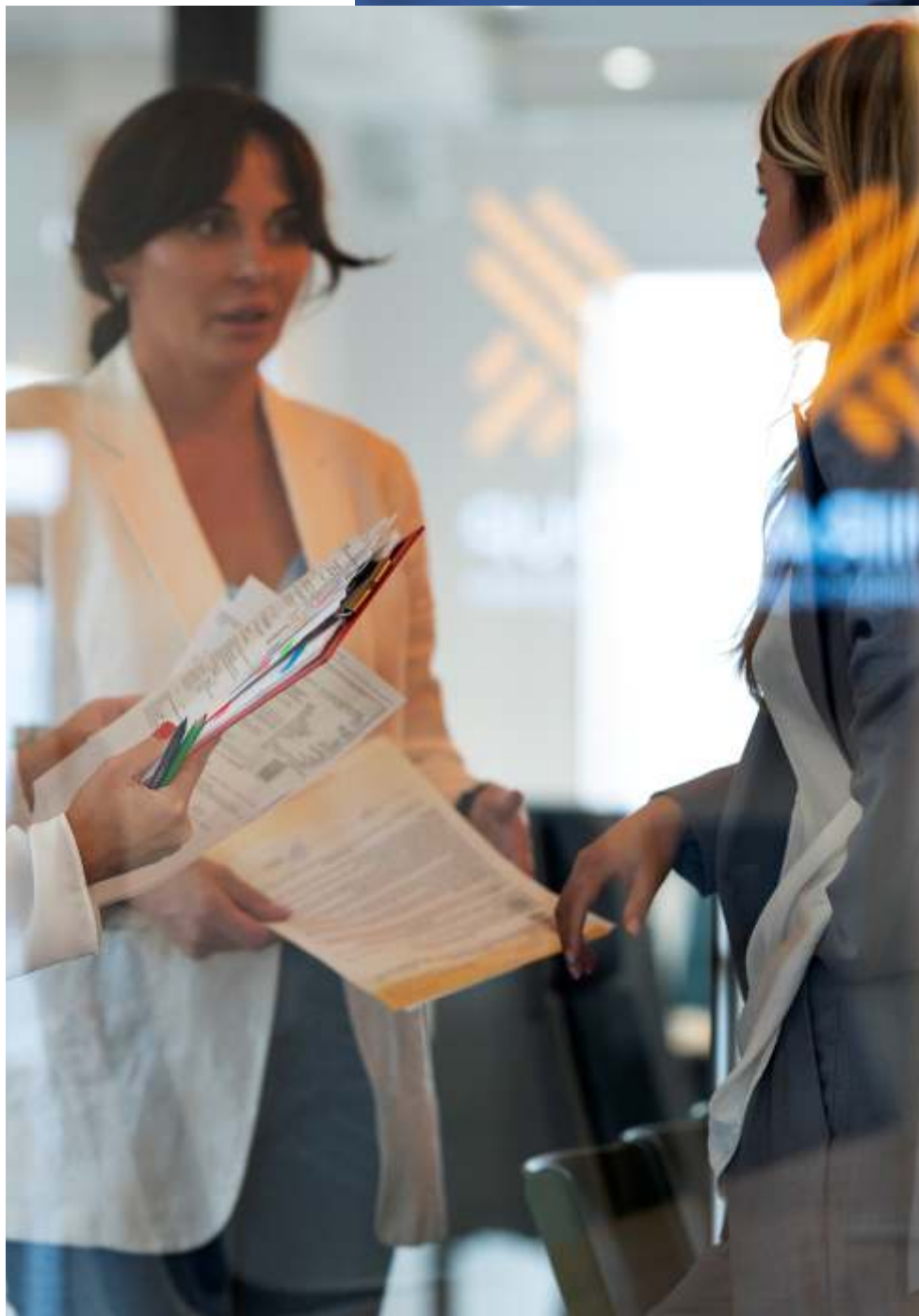


COMT075PO

Psicología de Ventas en pequeños establecimientos comerciales



El objetivo es adquirir los conocimientos y habilidades para poder aplicar nociones de psicología durante el proceso de venta, abarcando y analizando aspectos como el comportamiento del vendedor y del comprador, técnicas de comunicación a emplear, métodos de venta, etc.

Titulación

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



DURACIÓN

180 horas



MODALIDAD

Online



PRECIO

Gratis



TITULACIÓN

Oficial del Ministerio



Requisitos

Para poder acceder a nuestros cursos gratuitos deberás ser desempleado, o bien autónomo o trabajador de uno de los siguientes sectores:

- Comercio.
- Delegaciones comerciales del Ente Público empresarial Loterías y Apuestas del Estado.
- Promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras.
- Administraciones de Loterías.

En el caso de trabajadores en ERTE o de la economía social podrán realizar cursos gratuitos de cualquier ámbito sectorial.

Tendrán prioridad de plaza en el curso aquellas personas que pertenezcan a uno de los siguientes colectivos prioritarios:

- Jóvenes menores de 30 años.
- Mujeres.
- Trabajadores y trabajadoras de baja cualificación (Grupo de cotización: 06, 07, 09 o 10) o autónomos y desempleados que no estén en posesión de un carnet profesional, certificado de profesionalidad de nivel 2 o 3, título de formación profesional o de una titulación universitaria.
- Trabajadores y trabajadoras mayores de 45 años.
- Trabajadores y trabajadoras con discapacidad.
- Parados de larga duración.
- Trabajadores de Pymes.
- Trabajadores con contrato a tiempo parcial o temporal.



¿Qué metodología usamos en nuestros cursos?

Los cursos se realizan a través de nuestro Campus Virtual. Dicho campus se trata de un espacio lúdico creado para que el aprendizaje de nuestros alumnos sea fácil y eficaz. Es online, por lo que se puede formar desde cualquier parte, y tendrá a su servicio a un tutor experto en la materia.

El día de inicio de curso, se le enviará un email con las claves y el acceso a plataforma y, seguidamente, su tutor se pondrá en contacto con usted vía telefónica para darle la bienvenida, aclararle cualquier duda y guiarle durante todo el proceso. Dispondrá de diferentes vías de contacto con el resto de sus compañeros para intercambiar cualquier tipo de conocimiento o realizar preguntas y debates. Su tutor estará disponible, en sus horas de tutoría, para aclarar cualquier duda que le surgiera durante el desarrollo de la formación.

Dispondrá de una Guía Didáctica del alumno para que planifique su formación atendiendo a objetivos y contenidos. Recuerde que las fechas que vienen en esa guía van a ser orientativas y de planificación, nunca obligatorias, usted puede trabajar a su ritmo siempre y cuando, al finalizar la formación, tenga conseguido el 100% de contenido y evaluaciones.

¿Consumo créditos formativos de mi empresa?

Los cursos gratuitos para trabajadores y desempleados NO están bonificados, sino subvencionados por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el SEPE. Por esta razón no es necesario informar a su empresa que desea realizar esta formación y **no consume crédito formativo de su empresa.**

¿Puedo matricularme en un curso gratuito si estoy en ERTE?

La respuesta es sí, los trabajadores en ERTE se consideran como trabajadores en activo puesto que su contrato está en una situación de suspensión y no cancelado. Aquellos que se encuentren en una situación de ERTE al 100% podrán realizar acciones formativas de cualquier programa de formación con independencia del tipo y ámbito sectorial del mismo. En cambio, aquellos que estén en una situación de ERTE al 50% o cualquier otro porcentaje, deberán realizar cursos del sector al que tienen vinculado su contrato y su empresa.

¿Cuántos cursos puedo hacer?

No hay límites de curso por participante. Si elige la realización de más de un curso, nunca podrá realizarlo en las mismas fechas. Por lo tanto, deberá terminar un primer curso para poder empezar el resto de formación. Recuerde, tampoco podrá realizar más de un curso en la misma fecha aunque sea con una entidad diferente.



Programa

1. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA

- 1.1. El papel del vendedor.
- 1.2. La figura del comprador

2. NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA

- 2.1. Teoría del análisis transaccional.
- 2.2. La acción sobre el otro.
- 2.3. Estudio de la motivación.
- 2.4. La relación comprador - vendedor: relación interpersonal.

3. LA COMUNICACIÓN

- 3.1. Nociones básicas.
- 3.2. Elementos de la comunicación.
- 3.3. El proceso de la comunicación.
- 3.4. Dificultades en la comunicación.
- 3.5. Funciones del mensaje.
- 3.6. Niveles de la comunicación.
- 3.7. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
- 3.8. Tipos de comunicación.
- 3.9. Tipos de entrevistas y reuniones.

4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICABLES A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y COMERCIAL

- 4.1. Las comunicaciones y la empresa.
- 4.2. El lenguaje escrito.
- 4.3. La comunicación oral.
- 4.4. Normas de comunicación telefónica.
- 4.5. La comunicación escrita.

5. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.

- 5.1. La situación del producto en el mercado.
- 5.2. La fabricación del producto.
- 5.3. La imagen del producto.
- 5.4. La vida del producto.
- 5.5. Argumentos de venta: selección y adaptación a las diferentes categorías de clientes.

6. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES.

- 6.1. Clientela actual.
- 6.2. Estudios cuantitativos: análisis de ventas por zonas geográficas.
- 6.3. Estudios cualitativos: motivaciones de compra.
- 6.4. Clientela potencial.

7. MÉTODOS DE VENTA.

- 7.1. Introducción.
- 7.2. Ventas en punto de venta: tienda, almacén y merchandising.
- 7.3. Ventas en ferias, exposiciones y salones.
- 7.4. Ventas de productos de consumo inmediato y de consumo duradero.

8. LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN.

- 8.1. Preparación de la visita.
- 8.2. Etapas de la venta y de la negociación comercial.
- 8.3. Seguimiento de la venta.

9. MARCO JURÍDICO DE LA VENTA Y NORMATIVA COMUNITARIA.

- 9.1. El contrato de compraventa. Responsabilidad contractual en materia de distribución.
- 9.2. Disposiciones de protección del comprador.
- 9.3. Disposiciones relativas a la competencia: reglamentación en materia de precios, acuerdos y prácticas discriminatorias.

Más información e inscripciones: kefas.es