

PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS (COMT077PO)

Aprende a comprender mejor el comportamiento del cliente y utiliza ese conocimiento para mejorar el proceso comercial. Con el curso **COMT077PO – Psicología aplicada a las ventas** (40 horas) conocerás los principales factores psicológicos que intervienen en la **decisión de compra** y descubrirás cómo adaptar la comunicación y la actuación comercial a las necesidades y motivaciones de cada cliente.

Durante la formación aprenderás a identificar diferentes **tipologías de clientes**, analizar sus motivaciones y necesidades y comprender los mecanismos que influyen en su comportamiento como consumidores. También desarrollarás habilidades de **comunicación, escucha y persuasión** aplicadas a las distintas fases de la venta, desde el contacto inicial hasta el cierre.

Además, conocerás cómo afrontar **objeciones y situaciones difíciles durante la venta**, utilizando técnicas que faciliten una relación comercial eficaz. Una formación práctica para desarrollar tus habilidades comerciales y comprender cómo los aspectos psicológicos y emocionales influyen en la relación entre vendedor, cliente y proceso de compra.

Si este curso no estuviera subvencionado te costaría: 200 €

Categorías: Online
Etiquetas: Comercio

CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS
   - Aspectos fundamentales de la venta.
2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR
   - La motivación del vendedor.
   - Las aptitudes y actitudes para la venta.
   - Los conocimientos del vendedor.
   - Como influenciar en los demás.
3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR
   - La comunicación.
   - La asertividad.
   - Los conocimientos del vendedor.
4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE
   - Factores psicológicos de la compra.
   - Psicología del cliente.
5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA

- Teoría del Análisis Transaccional.
- Teorías y procesos de la motivación.
- La entrevista de ventas.
- Técnicas de cierre.

6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- La posventa.

METODOLOGÍA

La formación se realiza 100 % online a través de nuestro campus virtual, en modalidad asíncrona, lo que permite al alumnado organizar sus tiempos de estudio dentro de los plazos establecidos.

Sesiones de tutoría

El alumnado dispone de un/a tutor/a online al que puede consultar dudas a través de la mensajería interna de la plataforma, correo electrónico y/o foros de consulta, recibiendo respuesta y acompañamiento durante todo el curso.

Sistema de evaluación

La evaluación es continua y se realiza íntegramente online mediante cuestionarios, actividades prácticas y pruebas de evaluación al finalizar los temas o unidades. No se realizan exámenes presenciales.

Requisitos técnicos

Es necesario disponer de ordenador, tablet (o incluso teléfono móvil), con navegador actualizado, conexión a internet estable y, recomendable, auriculares o altavoces para el seguimiento de los contenidos.

Material didáctico y recursos

Todo el material didáctico está disponible en la plataforma online (temarios, recursos descargables, actividades, vídeos, enlaces de interés, etc.), accesible en cualquier momento dentro del periodo de impartición.

SALIDAS PROFESIONALES

-Asesor Comercial
-Agente de Ventas
-Gestor de Cuentas (Account Manager)
-Responsable de Atención al Cliente
-Promotor de Puntos de Venta
-Especialista en Telemarketing
-Encargado de Comercio o Retail