

DIRIGIDOS A TRABAJADORES OCUPADOS DEL SECTOR COMERCIO

(AUTONOMOS, RÉGIMEN GENERAL Y MUTUALISTAS)

PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS

☞ **Modalidad: TELEFORMACIÓN.**

☞ **Duración: 40 horas.**

☞ **Programa:**

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.

CONTACTA CON NOSOTROS SI TIENES CUALQUIER DUDA O CONSULTA

C.F. ECOS
Plaza del Portillo, 6, local

Teléfono 976 44 75 01
Mail: centrodeformacion@ecos.es