



Psicología Aplicada a las Ventas

OBJETIVOS

- Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta.
- Conocer técnicas y formas de tratar con el cliente para obtener buenos resultados en el sector comercial.
- Al finalizar el curso serás capaz de enfrentarte a las objeciones de los clientes, utilizar con éxito los elementos de la comunicación no verbal, etc. para conseguir así el objetivo final: cerrar la venta.

DIRIGIDO A

Personas que están en contacto directo con el cliente, desde la preventa a la post-venta y quieren ofrecer un excelente servicio en su atención.

DURACIÓN, MODALIDAD y PRECIO

40 Horas

Modalidad: **elearning**

Precio: 250 €

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

METODOLOGÍA

- A través de un enlace a la plataforma se introduce un usuario y un password para poder acceder al curso de referencia.
- Cada participante deberá superar las distintas unidades o capítulos de los que se componen los módulos, realizando los test, casos prácticos o ejercicios que se le vayan presentando.
- Tutorizado por un experto en la materia.

PROGRAMA

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS. TÉCNICAS Y PROCESOS

- Aspectos fundamentales de la venta.
- Teoría del análisis transaccional.
- Teorías y procesos de la motivación.
- La entrevista de ventas.
- Técnicas de cierre.

UNIDAD 2: CONOCIMIENTOS, APTITUDES Y HABILIDADES PSICOLÓGICAS DEL VENDEDOR HACIA LA COMPRA Y EL CLIENTE

- La motivación del vendedor.
- Cómo influenciar en los demás.
- La comunicación.
- La asertividad.
- Los conocimientos del vendedor.
- Factores psicológicos de la compra.
- Psicología del cliente.

UNIDAD 3: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- Fidelización de clientes.
- Gestión de clientes.
- Servicio Post-Venta.

CONVOCATORIAS

Las convocatorias están abiertas todo el año, puedes comenzar el curso el día que mejor te venga.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

elearning@camaramadrid.es



Contáctanos

91 538 38 38

91 538 35 00

