



Psicología aplicada a las ventas



Teleformación



40 Horas



100%
Subvencionado

Con este **curso gratuito de Psicología aplicada a las ventas**, 100% subvencionado por la **Junta de Extremadura y SEXPE**, aprenderás los factores psicológicos implicados en los procesos de venta y como resolver los conflictos que se produzcan durante el proceso. Esta formación te permitirá conocer mejor a tus clientes y conseguir mejorar tus ventas.

“Learn different, learn with us.”



- Comprender las fases de proceso de ventas y los factores psicológicos, para lograr el cierre de la misma.
- Analizar los aspectos actitudinales y aptitudinales así como los conocimientos técnicos que capacitan a un buen vendedor en el comercio.
- Aplicar técnicas para la resolución de conflictos en el proceso de ventas en el comercio



Contenidos (COMM031PO):

Módulo nº 1 FACTORES PSICOLÓGICOS EN EL PROCESO DE VENTAS

- 1.-Tipos de ventas en el comercio, principales características:
 - 1.1.-Venta minorista venta mayorista
 - 1.2.-Venta personal
 - 1.3.-Venta telefónica
 - 1.4.-Venta online
 - 1.5.-Venta por correo
 - 1.6.-Venta por máquinas automáticas o vending
- 2.-Tipología de clientes:
 - 2.1.-Cliente afable, amistoso, locuaz, comunicativo
 - 2.2.-Cliente agresivo, altivo, dominante, arrogante
 - 2.3.-Cliente inseguro, desconfiado, indeciso
 - 2.4.-Cliente callado, reservado, tímido
 - 2.5.-Convertir a tu cliente en prescriptor
- 3.-Fases del proceso de venta en el comercio y factores psicológicos asociados:
 - 2.1.-Prospección: organización y planificación
 - 2.2.-Acercamiento: determinación de necesidades, toma de contacto con el cliente
 - 2.3.-Negociación: entrevista, argumentación y tratamiento de objeciones
 - 2.4.-Cierre de ventas. Técnicas aplicadas atendiendo a la psicología del comprador
 - 2.5.-Servicio post-venta

Módulo nº 2: APTITUDES Y HABILIDADES PSICOLÓGICAS DEL VENDEDOR

- 1.-Aptitudes de un buen vendedor:
 - 1.1.-Capacidades y competencias
 - 1.2.-Conocimientos del vendedor
 - 1.3.-Técnicas de comunicación
- 2.-Actitud de un buen vendedor
 - 2.1.-Inteligencia emocional
 - 2.2.-Factores de motivación
 - 2.3.-Cómo influir en el cliente

Módulo nº 3 RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- 1.-Destrezas en la resolución de conflictos:
 - 1.1.-Escucha activa y empatía
 - 1.2.-Recogida de información sobre el conflicto: análisis del conflicto
 - 1.3.-Perspectiva ganar-ganar
 - 1.4.-Respuesta creativa: problemas o retos
 - 1.5.-Asertividad apropiada
 - 1.6.-Manejo de emociones
 - 1.7.-Desarrollo de opciones
 - 1.8.-Negociación
 - 1.9.-Disposición para resolver



1.10.-Puesta en práctica de la decisión tomada



Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) para **trabajadores por cuenta propia de Extremadura (autónomos)** o **trabajadores por cuenta ajena de Extremadura** de los sectores:

- **Comercio y marketing**
- **Economía social:** cooperativas, fundaciones, sociedades laborales, etc.

Tendrán preferencia en la realización del curso:

Trabajadores de pequeñas y medianas empresas (**PYMES**), mujeres, afectados y víctimas del terrorismo y de la violencia de género, mayores de 45 años, trabajadores con baja cualificación y personas con discapacidad y trabajadores en ERTE.

Se admiten desempleados.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma acreditativo** de la realización del curso.

¡Contacta con nosotros y te informaremos!



955 10 01 25



627 85 76 96



hola@miscursosyformacion.com