VA12_CL
Ventas y Atención al Cliente

Psicología aplicada a las ventas

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

El objetivo de este curso es aprender a identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 40 h / Duración Recomendada: 5 semanas

Titulación Otorgada
Psicología aplicada a las ventas

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

VA12_CL
Ventas y Atención al Cliente

Psicología aplicada a las ventas

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 40 h / Duración Recomendada: 5 semanas

Titulación Otorgada
Psicología aplicada a las ventas

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS
1.1 Aspectos fundamentales de la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR
2.1 La motivación del vendedor
2.2 Las aptitudes y actitudes para la venta Los conocimientos del vendedor
2.3 Como influenciar en los demás

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR
3.1 La comunicación La asertividad Los conocimientos del vendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE
4.1 Factores psicológicos de la compra
4.2 Psicología del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
6.1 Fidelización de clientes
6.2 Gestión de clientes La posventa