

V21_ADR
Ventas y Atención al Cliente

Psicología aplicada a las ventas

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

Gracias a la Psicología y su aplicación a la conducta de venta, conocerás el comportamiento de clientes y compradores. Sabrás que factores motivan a las personas a realizar compras, qué perfil debe reunir una persona dedicada a la venta, cómo mejorar tu comunicación e influenciar en tus clientes en la toma de decisiones para la compra. Adquirirás los conocimientos y habilidades necesarias para gestionar y fidelizar clientes, técnicas que favorecerán el cierre de ventas o desarrollar entrevistas comerciales de éxito.

Con este curso ampliarás tu formación en el ámbito comercial, por medio de la Psicología aplicada a la venta, preparándote para completar procesos de compra y de venta con mejores garantías.

DIRIGIDO A

Dirigido a personas interesadas en adquirir conocimientos y habilidades específicos sobre el proceso de venta: representantes y agentes comerciales, responsables de ventas, personal de departamentos comerciales, vendedores,responsables de tienda, responsables de compras, vendedores a domicilio, responsables de marketing, publicidad o promociones, dependientes, promotores de venta online.

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

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 40 h
Plazo máximo de realización: 35 días

Titulación Otorgada
Psicología aplicada a las ventas

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



V21_ADR
Ventas y Atención al Cliente

Psicología aplicada a las ventas

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 40 h
Plazo máximo de realización: 35 días

Titulación Otorgada
Psicología aplicada a las ventas

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Título emitido por

Intedya International Dynamic Advisors

TEMARIO

- Introducción a la Psicología de Ventas
- Motivaciones, aptitudes y conocimientos del vendedor (I)
- Motivaciones, aptitudes y conocimientos del vendedor (II)
- Motivaciones, aptitudes y conocimientos del vendedor (III)
- Habilidades personales y sociales del vendedor (I)
- Habilidades personales y sociales del vendedor (II)
- Habilidades personales y sociales del vendedor (III)
- Psicología de la compra y Psicología del cliente (I)
- Psicología de la compra y Psicología del cliente (II)
- Técnicas y procesos de venta (I)
- Técnicas y procesos de venta (II)
- Técnicas y procesos de venta (III)
- Resolución de conflictos (I)
- Resolución de conflictos (II)
- Resolución de conflictos (III)