



COMT077PO. Psicología aplicada a las ventas

Objetivos

□ **Objetivo General**

- Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta.

□ **Contenidos**

40 HORAS	COMT077PO. Psicología aplicada a las ventas
15 horas	<p>Unidad 1: Introducción a la psicología de ventas. Técnicas y procesos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos fundamentales de la venta. • Teoría del análisis transaccional. • Teorías y procesos de la motivación. • La entrevista de ventas. • Técnicas de cierre.
20 horas	<p>Unidad 2: Conocimientos, aptitudes y habilidades psicológicas del vendedor hacia la compra y el cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.
5 horas	<p>Unidad 3: Resolución de conflictos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fidelización de clientes. • Gestión de clientes. • Servicio Post-Venta.
40 horas	3 unidades