



(COMT077PO) PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS

SKU: PD238

Horas [40](#)

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.

CONTENIDO

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.