

FICHA TECNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Manual Psicología y Técnicas de Venta

- **Modalidad:** Distancia

- **Duración:** 84 horas.

- **Precio:** 420 €

- **Material:**

- Manual.
- Material Fungible.
- Tutorías especializadas.

- **Objetivos:**

El alumno adquirirá nociones sobre psicología y técnicas permitiendo dominar los recursos de venta. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente haciendo que se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará el proceso psicológico de la venta y de la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

- **Contenidos:**

- El Mercado.
- Fases del Mercado.
- Tipos de Mercados según la Demanda.
- El Consumidor.
- El Proceso de Compra.
- El Punto de Venta.
- Venta y Psicología Aplicada.
- Motivaciones Profesionales y Comunicación.
- Medios de Comunicación.
- Evaluación de Sí Mismo.
- Técnicas de la Personalidad.
- La Venta y su Desarrollo.
- Información e Investigación sobre el Cliente. La Venta y su Desarrollo.
- El Contacto.
- El Cierre de la Venta.
- La Postventa.