

ACCIÓN FORMATIVA:	PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA
CATEGORÍA:	MARKETING
MODALIDAD	DISTANCIA
DURACIÓN:	120 HORAS

DESCRIPCIÓN

Una ciencia como la psicología es cada día más importante para el mundo mercantil. Su aplicación a las técnicas de venta mejora notablemente el nivel de éxito en la política comercial de las empresas. Este curso le aportará los conocimientos adquiridos en esta disciplina tras años de investigación.

OBJETIVOS

Formar al alumno para que vea que su única función no es vender y nada más, sino que también debe tener a los clientes satisfechos. Se ofrecen diferentes técnicas y procedimientos para llevar a cabo una buena negociación.

CONTENIDO DEL CURSO

1. INTRODUCCIÓN A LA VENTA

- 1.1. Teorías de la venta
- 1.2. El entorno comercial

2. EL MERCADO

- 2.1. Concepto de mercado
- 2.2. División del mercado
- 2.3. La segmentación del mercado
- 2.4. El posicionamiento
- 2.5. Fases del ciclo de vida del producto

3. EL CLIENTE

- 3.1. Comportamiento del consumidor
- 3.2. El proceso de decisión de compra
- 3.3. Tipología de los clientes

4. EL VENDEDOR

- 4.1. Características del buen vendedor
- 4.2. Tipologías basadas en la personalidad del vendedor que hacen fracasar una venta
- 4.3. Clases de vendedores
- 4.4. Funciones del vendedor
- 4.5. La motivación en el entorno laboral

5. EL PUNTO DE VENTA

- 5.1. Organización del punto de venta
- 5.2. La animación del punto de venta

6. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

- 6.1. Elementos de comunicación comercial aplicada
- 6.2. Dificultades en la comunicación
- 6.3. Habilidades sociales y protocolo comercial

7. LA VENTA

- 7.1. Tipos de venta
- 7.2. La plataforma comercial
- 7.3. Etapas de la venta o comercialización
- 7.4. La fidelización del cliente