

GUÍA DIDÁCTICA

COMT075PO

PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES



PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS
ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

DATOS GENERALES DE LA ACCIÓN FORMATIVA

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing

ÁREA PROFESIONAL

Compraventa

CÓDIGO

COMT075PO

DURACIÓN

180 horas

OBJETIVO GENERAL

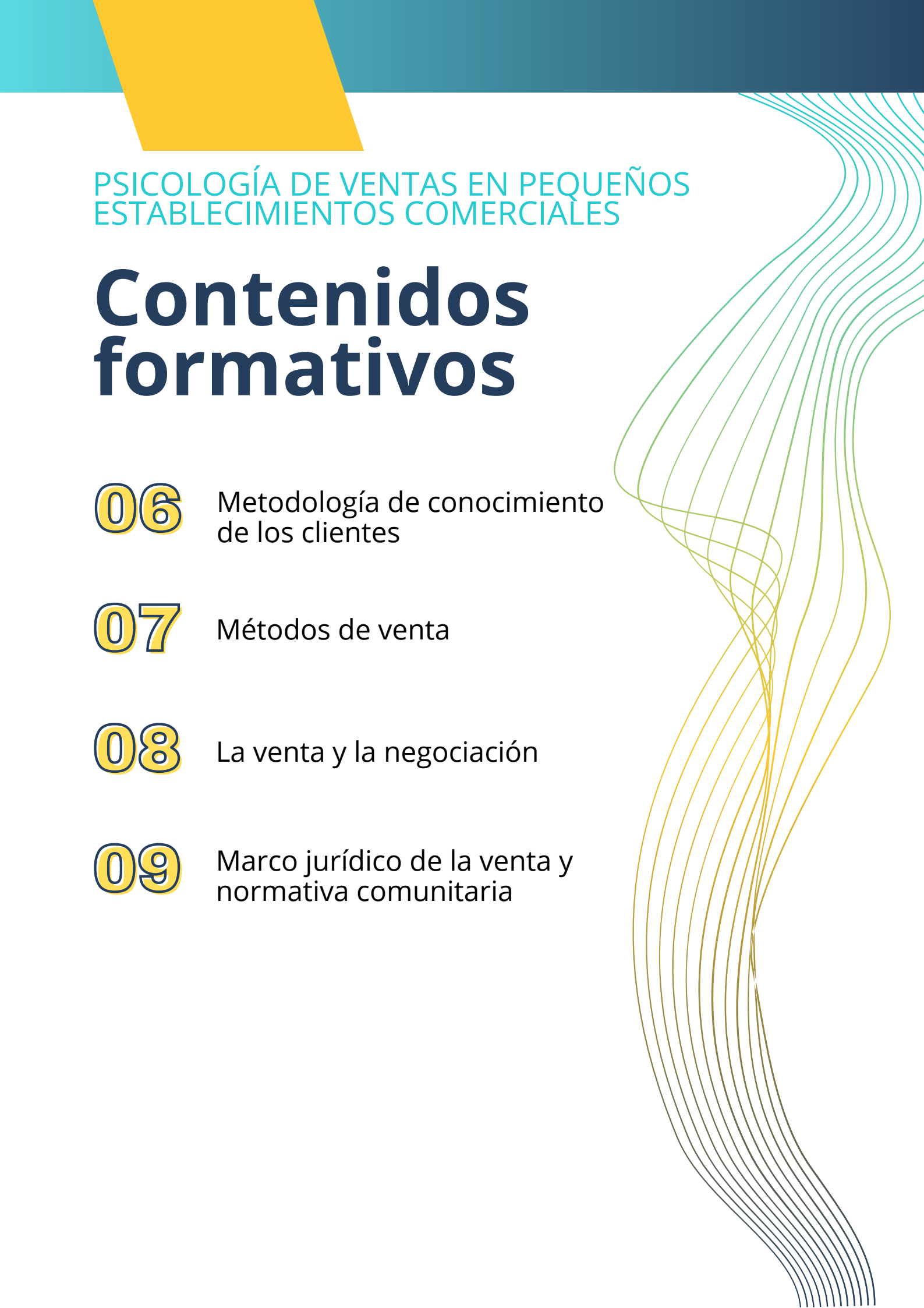
Adquirir los conocimientos y habilidades para poder aplicar nociones de psicología durante el proceso de venta, abarcando y analizando aspectos como el comportamiento del vendedor y del comprador, técnicas de comunicación a emplear, métodos de venta, etc.



PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS
ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Contenidos formativos

- 01** Comportamientos de compra y venta
- 02** Nociones de psicología aplicada a la venta
- 03** La comunicación
- 04** Técnicas de comunicación aplicables a la actividad empresarial
- 05** Metodología de conocimiento de los productos



PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS
ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Contenidos formativos

- 06** Metodología de conocimiento de los clientes
- 07** Métodos de venta
- 08** La venta y la negociación
- 09** Marco jurídico de la venta y normativa comunitaria

