

GUÍA DIDÁCTICA

COMT077PO

PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS



PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS

DATOS GENERALES DE LA ACCIÓN FORMATIVA

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing

ÁREA PROFESIONAL

Compraventa

CÓDIGO

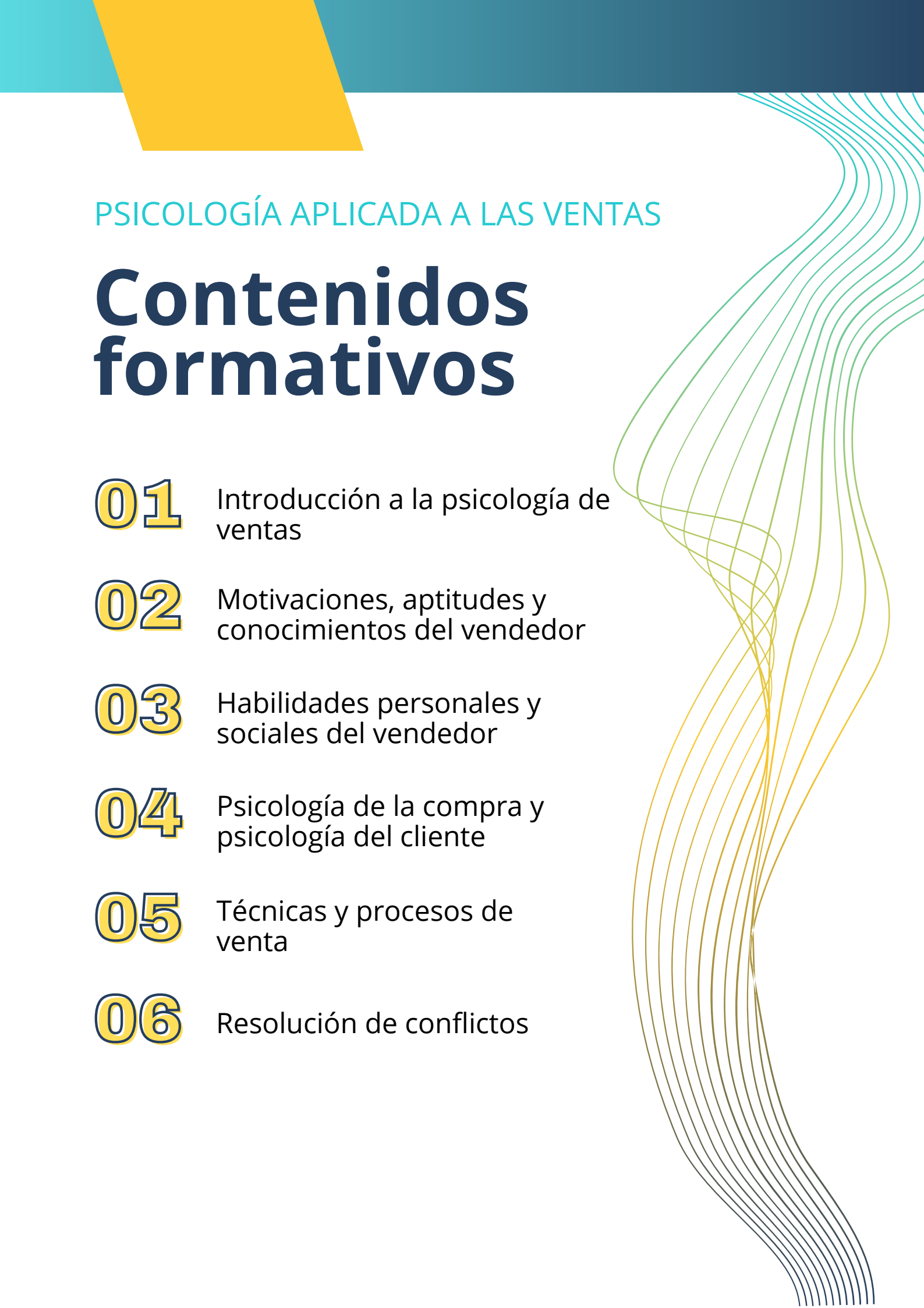
COMT077PO

DURACIÓN

40 horas

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.



PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS

Contenidos formativos

- 01** Introducción a la psicología de ventas
- 02** Motivaciones, aptitudes y conocimientos del vendedor
- 03** Habilidades personales y sociales del vendedor
- 04** Psicología de la compra y psicología del cliente
- 05** Técnicas y procesos de venta
- 06** Resolución de conflictos

