

CP

Comercio y Marketing

Psicología y Técnicas de Venta

Curso Profesional



Psicología y Técnicas de Venta

Curso Profesional

Descripción del curso

📖 A la hora de tratar con clientes la relación entre el vendedor y el cliente resulta trascendental, de una buena relación y del entendimiento entre ambos se puede llegar a una situación óptima, es decir, al cumplimiento de los objetivos de ambas partes. Por otro lado, vivimos en una sociedad de consumo en la que se valoran cada uno de los valores añadidos que nos ofrecen tras un proceso de compra. Así, resulta imprescindible el conocimiento y la utilización de las técnicas de venta a la hora de presentar a los clientes los bienes y servicios que ofertamos.

¿A quién va dirigido?

- 🔗 Comerciales que desean descubrir, adoptar o consolidar las etapas clave de las técnicas de venta.
- 🔗 El curso está dirigido a profesionales relacionados con la comercialización. Empresarios, economistas, dependientes, comerciantes, a todo tipo de vendedores de cualquier ámbito. Consumidores que muestren su especial interés en conocer cómo pueden influir en sus decisiones para la realización de una compra. A cualquier persona que quiera iniciar su propio negocio de forma autónoma. En general, a cualquier persona interesada en formarse en éste ámbito.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector




Mucha flexibilidad
horaria



Psicología y Técnicas de Venta

Curso Profesional









¿ Cuales son los requisitos?

-  Ser mayor de edad.

Salidas Profesionales

-  Venta.
-  Telemarketing.

Metodología

-  Aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
-  Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
-  Formación elearning con las últimas tecnologías.
-  Sin desplazarte de casa con gran flexibilidad horaria al decidir tú en qué momento del día estudiar
-  Herramientas y recursos didácticos en continua actualización
-  Seguimiento personalizado de cada alumno, de manera que siempre vas a tener un tutor a tu disposición.
-  Tu progreso será evaluado y podrás profundizar en los contenidos.
-  Nuestros alumnos consiguen crear una experiencia de aprendizaje única.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria





Psicología y Técnicas de Venta

Curso Profesional


Prácticas en Empresas

 Al finalizar el curso, el alumno accederá a prácticas en empresas del sector.

Temario Abreviado

-  El entorno comercial.
-  Psicología de la venta.
-  La comunicación.
-  Venta y negociación.

Titulación

 Finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá el Certificado que acredita los conocimientos adquiridos.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Psicología y Técnicas de Venta

Curso Profesional

TEMARIO

1. El entorno comercial

- El entorno comercio.
- El vendedor.
- El cliente.

2. Psicología de la venta

- Variables psicológicas.
- Toma de decisiones.
- Necesidades.
- Persuadir y convencer.
- Entrevista comercial.
- Técnicas de comunicación no presenciales.

3. La comunicación

- Elementos
- Dificultades
- Niveles



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Psicología y Técnicas de Venta

Curso Profesional

TEMARIO

4. Venta y negociación

- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Comercio y Marketing

Psicología y Técnicas de Venta

Formación Online