



Confederación Española de Comercio

¡Mejora como profesional y aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas de venta para aumentar las posibilidades de éxito de cualquier negocio!

Psicología de Ventas en Pequeños Establecimientos Comerciales

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

Con este **curso gratuito de Psicología de ventas en pequeños establecimientos comerciales** aprenderás 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.

¿Qué vas a aprender?:

- COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA.
 - El papel del vendedor.
 - La figura del comprador.
- NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA.
 - Teoría del análisis transaccional.
 - La acción sobre el otro.
 - Estudio de la motivación.
 - La relación comprador - vendedor: relación interpersonal.
- LA COMUNICACIÓN.
 - Nociones básicas.
 - Elementos de la comunicación.
 - El proceso de la comunicación.
 - Dificultades en la comunicación.

- Funciones del mensaje.
- Niveles de la comunicación.
- Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
- Tipos de comunicación.
- Tipos de entrevistas y reuniones.

■ TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICABLES A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y COMERCIAL.

- Las comunicaciones y la empresa.
- El lenguaje escrito.
- La comunicación oral.
- Normas de comunicación telefónica.
- La comunicación escrita.

■ METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.

- La situación del producto en el mercado.
- La fabricación del producto.
- La imagen del producto.
- La vida del producto.
- Argumentos de venta: selección y adaptación a las diferentes categorías de clientes.

■ METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES.

- Clientela actual.
- Estudios cuantitativos: análisis de ventas por zonas geográficas.
- Estudios cualitativos: motivaciones de compra.
- Clientela potencial.

■ MÉTODOS DE VENTA.

- Introducción.
- Ventas en punto de venta: tienda, almacén y merchandising.
- Ventas en ferias, exposiciones y salones.
- Ventas de productos de consumo inmediato y de consumo duradero.

■ LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN.

- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta y de la negociación comercial.
- Seguimiento de la venta.

■ MARCO JURÍDICO DE LA VENTA Y NORMATIVA COMUNITARIA.

- El contrato de compraventa. Responsabilidad contractual en materia de distribución.
- Disposiciones de protección del comprador.
- Disposiciones relativas a la competencia: reglamentación en materia de precios, acuerdos y prácticas discriminatorias.

¿Cómo son las clases?:

Este curso se imparte en **modalidad online** con una duración de **180 horas**.

La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, con esta modalidad dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además, tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.

Formación 100% subvencionada por:



Curso 100% gratuito. Sin cargo al crédito de formación.