



H0276 PSICOLOGÍA PARA LA VENTA

COM	ÁREA DE COMUNICACIÓN Y MARKETING
-----	----------------------------------

IRAUPENA/DURACIÓN: 20 Horas

HELBURUAK/OBJETIVOS:

- Conocimiento del proceso de venta óptimo desde el punto de vista del perfil profesional que debe desarrollar en sus habilidades personales.
- Adoptar actitudes beneficiosas para la relación con el cliente.
- Aprender a resolver conflictos con el cliente proporcionando herramientas y tácticas psicológicas avanzadas.
- Obtener la confianza suficiente para una correcta atención al cliente, facilitando el cierre de venta.

PRESTAKUNTZA GUNEAK/NÚCLEOS FORMATIVOS:

1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS
 - 1.1: ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA VENTA
 - 1.2. EL ROL DEL VENDEDOR
2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR O VENDEDORA
 - 2.1 LA MOTIVACIÓN DEL VENDEDOR
 - 2.2 LAS APTITUDES Y ACTITUDES PARA LA VENTA
 - 2.3 LOS CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR
3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR O VENDEDORA
 - 3.1 LA COMUNICACIÓN
 - 3.2 LA ASERTIVIDAD
 - 3.3 LA ATENCIÓN AL CLIENTE
4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE
 - 4.1 FACTORES PSICOLÓGICOS DE LA COMPRA
 - 4.2 PSICOLOGÍA DEL CLIENTE
5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA
 - 5.1. LA ENTREVISTA DE VENTAS
 - 5.2. TÉCNICAS DE CIERRE

BALDINTZAK/REQUISITOS:

INFORMAZIOA ETA IZEN-EMATEA/INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Aldakonea, 36
20012 Donostia-San Sebastián

Tel: 943326666

www.nazaret.eus
orienta@nazaret.eus

Parte hartzaileek istripu aseguru bat dute./Las personas participantes se hallan cubiertas por un seguro de accidentes.