

## (COMT09) Psicología Aplicada A Las Ventas

**Código del curso:** PD00005

**Horas:** 40

### **Descripción del curso:**

Acerca de este curso

Cod: PD00005

Unidad 1: Factores psicológicos en el proceso de ventas

Tipos de ventas en el comercio. Principales características.

Tipología de clientes.

Fases del proceso de venta en el comercio y factores psicológicos asociados.

Unidad 2: Aptitudes y habilidades psicológicas del vendedor

Aptitudes de un buen vendedor.

Actitud de un buen vendedor.

Cómo influir en el cliente.

Autochequeo de aptitudes y actitudes para la venta.

Unidad 3: Resolución de conflictos

Destrezas en la resolución de conflictos.

¿Qué aprenderás?

Comprender las fases y los factores psicológicos de un proceso de ventas, aplicadas fundamentalmente al comercio, así como las técnicas a aplicar para la resolución de conflictos de manera que el proceso llegue a buen fin.

Comprender las fases de proceso de ventas y los factores psicológicos, para lograr el cierre de la misma. Analizar los aspectos actitudinales y aptitudinales así como los conocimientos técnicos que capacitan a un buen vendedor en el comercio.

Aplicar técnicas para la resolución de conflictos en el proceso de ventas en el comercio.