



COMT09. 59 Aplicada A Las Ventas

Sku: PD_COMT09

Horas: 40

Formato: HTML

OBJETIVOS

Objetivo General

- 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.

Objetivos Específicos

- 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

CONTENIDOS

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.