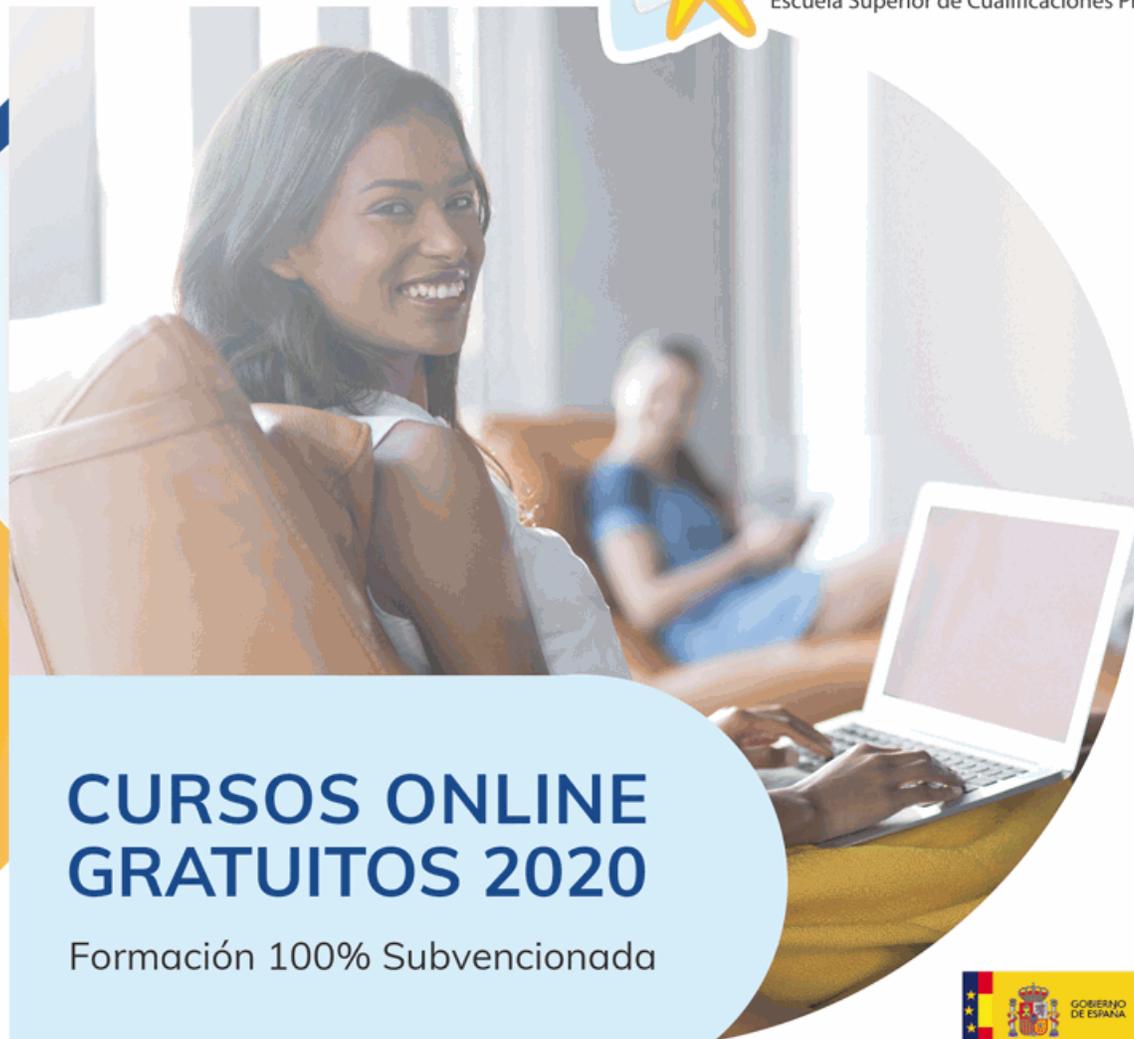




# CUALIFICA2

Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales S.A.U



## CURSOS ONLINE GRATUITOS 2020

Formación 100% Subvencionada



Sector: COMERCIO

## Curso Psicología Aplicada a las Ventas Online Gratis

MÁS INFORMACIÓN EN: [www.cualifica2.es](http://www.cualifica2.es)

(+34) 958 050 208



Curso Psicología Aplicada a las Ventas Online Gratis

## Curso Psicología Aplicada a las Ventas Online Gratis



DURACIÓN:  
40 horas



MODALIDAD:  
Online



PRECIO:  
Gratis



TITULACIÓN:  
Oficial

SECTOR:

COMERCIO



Especialízate como profesional en tu sector



### 100% gratuita

Formación 100% gratuita prioritariamente para empleados y autónomos



### Avalada por el SEPE

Titulación avalada por el Ministerio de Trabajo y por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).



### No consume créditos formativos

No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



### 180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.

## DESCRIPCIÓN

El Curso de Psicología Aplicada a la Venta Online Gratis te servirá para estar actualizado y saber aplicar técnicas de psicología para diseñar estrategias de ventas. Además, el alumno aprenderá habilidades personales y sociales y comprenderá la psicología del cliente. Todo con la intención de especializarte y potenciar tu carrera laboral.

MÁS INFORMACIÓN EN: [www.cualifica2.es](http://www.cualifica2.es)

(+34) 958 050 208



## Curso Psicología Aplicada a las Ventas Online Gratis

### OBJETIVOS

- Hacer una introducción a la psicología de ventas que permita conocer la motivación del vendedor y el cliente.
- Aprender a desarrollar un perfil de vendedor con aptitudes, conocimientos y capaz de influir en los demás.
- Adquirir técnicas de ventas basadas en las motivaciones del cliente y saber aplicar técnicas de cierre de ventas.

### PARA QUE TE PREPARA

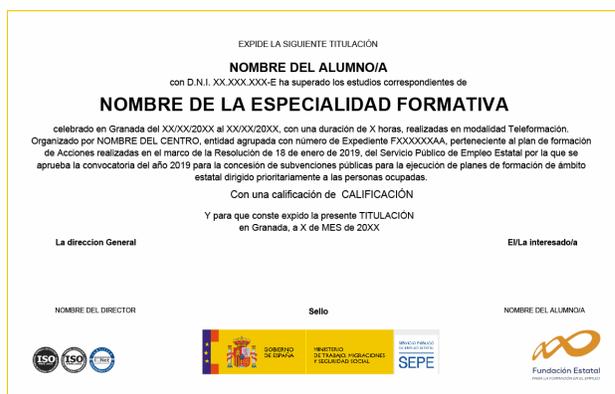
Este Curso de Psicología Aplicada a la Venta Online Gratis te prepara para conocer la psicología del consumidor y poder adaptar o diseñar técnicas de venta que funcionen acorde a las motivaciones de éste. En el temario está previsto ver habilidades y cualidades que debe tener un vendedor para comunicar de forma efectiva y asertiva. Ese es el perfil especializado que demandan las empresas. ¡Reserva tu plaza!

### SALIDAS LABORALES

Entre las salidas profesionales de este Curso de Psicología Aplicada a la Venta Online Gratis están todos los departamentos de ventas, marketing, compras o comercial de cualquier empresa. La psicología de ventas es muy versátil y esta formación es un buen complemento para cualquier comercial, agente de ventas, ejecutivo de cuentas o técnico de marketing.

### TITULACIÓN

Titulación de COMT077PO PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS (SECTOR: COMERCIO) con 40 horas expedida por la Administración Pública



## TEMARIO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS

- 1.Aspectos fundamentales de la venta

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIONES, APTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR

- 1.La motivación del vendedor
- 2.Las aptitudes y actitudes para la venta
- 3.Los conocimientos del vendedor
- 4.Cómo influenciar en los demás

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES DEL VENDEDOR

- 1.La comunicación
- 2.La asertividad
- 3.Los conocimientos del vendedor

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

- 1.Factores psicológicos de la compra
- 2.Psicología del cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA

- 1.Teoría del Análisis Transaccional
- 2.Teorías y procesos de la motivación
- 3.La entrevista de ventas
- 4.Técnicas de cierre

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- 1.Fidelización de clientes
- 2.Gestión de clientes
- 3.La posventa

## REQUISITOS DE ACCESO

Para la realización del Curso SEPE COMT077PO PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS (SECTOR: COMERCIO) el requisito principal es ser Trabajador del Sector Comercio.

## METODOLOGÍA

## Curso Psicología Aplicada a las Ventas Online Gratis

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

### FICHA MATRICULACIÓN

Para poder formalizar la solicitud de inscripción en este curso debe completar sus datos de registro. Para ello rellene y envíenos el formulario de solicitud de participación en pdf que le presentamos continuación:

Solicitud de Participación