

## Psicología Aplicada A Las Ventas



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 40 h  
**Precio:** 280.00€

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### 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.