



 **AUDIOLIS**

FORMACIÓN PROGRAMADA PARA EMPRESAS

---

**Curso de  
(COMT077PO)  
Psicología aplicada  
a las ventas**

[www.audiolis.com](http://www.audiolis.com)

# Programa Formativo

FORMACIÓN PROGRAMADA PARA EMPRESAS



## Curso de (COMT077PO) Psicología aplicada a las ventas

**Familia  
profesional**

Comercio y marketing

**Horas**

40 horas

**Modalidad**

Online

# Descripción del curso de (COMT077PO) Psicología aplicada a las ventas

## Objetivos del curso

Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta

## Programa formativo

Unidad 1: Introducción a la psicología de ventas.

- Aspectos fundamentales de la venta.
  - o Características de los distintos tipos de ventas. Venta personal.
  - o Características de los distintos tipos de ventas. Venta multinivel.
  - o Características de los distintos tipos de ventas. Venta a distancia.
  - o Similitudes y diferencias entre venta presencial y no presencial.
- Tipología de clientes.
  - o Cliente afable, amistoso, locuaz, comunicativo.
  - o Cliente agresivo, altivo, dominante, arrogante.
  - o Cliente inseguro, desconfiado, indeciso.
  - o Cliente, callado, reservado, tímido.
  - o Convertir a tu cliente en prescriptor

Unidad 2: Motivaciones, aptitudes, conocimientos, habilidades personales y sociales del vendedor.

- La motivación del vendedor.
- Las aptitudes y actitudes para la venta I.
- Las aptitudes y actitudes para la venta II.
- Los conocimientos del vendedor.
- Cómo influenciar en los demás.
- o Factores que influyen en el comportamiento del consumidor.
- La comunicación.
  - o Comunicación verbal.
  - o Comunicación no verbal.
  - o Movimientos corporales.
  - o Saber escuchar.
- La asertividad.
  - o Técnicas de asertividad.
- Los conocimientos del vendedor.
  - o Experiencia.

Unidad 3: Psicología de la compra y psicología del cliente.


Técnicas y procesos de venta.

- Factores psicológicos de la compra.
  - o Cualidades del vendedor.
- Psicología del cliente.
  - o Cliente práctico y cliente innovador.

- o Cliente considerado y cliente ávido.
- o Cliente seguro, cliente sentimental y cliente orgulloso.
- Teoría del análisis transaccional.
- Teorías y procesos de motivación.
- La entrevista de ventas.
- o Preparación de la argumentación.
- o Tipos y formas de argumentos.
- o Tipos y formas de objeciones.
- o Terminar la entrevista.
- Técnicas de cierre.

#### Unidad 4: Resolución de conflictos.

- Fidelización de clientes.
- o Conceptos y ventajas.
- o Estrategias de fidelización.
- Gestión de clientes.
- Destrezas en la resolución de conflictos.
- o Recogida de información sobre el conflicto: análisis del conflicto.
- o Perspectiva ganar-ganar.
- o Respuesta creativa: problemas o retos.
- o Desarrollo de opciones.
- o Negociación.
- o Disposición para resolver.
- o Puesta en práctica de la decisión tomada.
- La posventa.



**Más formación  
Mejores emplead@s  
Mayores resultados**

## **Ventajas de la formación continua bonificada**

### **01 MEJORES RESULTADOS**

Incremento de los resultados económicos de la empresa fruto de la mejora y el reciclaje profesional de sus empleados.

### **02 PRODUCTIVIDAD**

Aumenta la productividad de sus empleados.

### **03 SIN COSTES**

Formación de calidad sin coste para la empresa ni para el trabajador.

### **04 CLIMA LABORAL**

Mejora el clima laboral al sentirse los empleados mejor valorados por la empresa.

### **05 COMPROMISO**

Mejora la imagen de la empresa y aumenta la motivación y el compromiso de los empleados.



# Características de nuestros cursos online

## APOYO CONTINUO

Formación impartida por expertos en la materia y seguimiento y apoyo continuo.

## CAMPUS VIRTUAL

Permite al alumnado conectarse sin limitaciones horarias ni lugar de impartición.

## CONTENIDOS INTERACTIVOS

Diseñados para conseguir un avance progresivo y motivante para el alumnado.



· Más formación, mejor empleo ·

952 10 14 94 · [info@audiolis.com](mailto:info@audiolis.com) · [www.audiolis.com](http://www.audiolis.com)