

## Duración

50 horas

## Objetivos

Utilizar eficazmente técnicas de ventas orientadas a los procesos de negociación y seguimiento del cliente.

## Contenidos

- ☑ **Comunicación y Comportamiento del Consumidor.**
  - ✓ Introducción.
  - ✓ Elementos de Comunicación.
  - ✓ El Proceso de Comunicación.
  - ✓ Barreras de Comunicación.
  - ✓ Niveles de Comunicación. Actitudes y Técnicas Favorecedoras de la Comunicación.
  - ✓ Los Sistemas de Comunicación.
  - ✓ Tipos de Reuniones.
  
- ☑ **Nociones de Psicología aplicada a la Venta.**
  - ✓ La Persuasión.
  - ✓ La Motivación.
  - ✓ Comportamiento de Compra.
  - ✓ Factores que Influyen en el Comportamiento del Consumidor.
  - ✓ Relación Comprador-Vendedor.
  
- ☑ **Comportamiento de Compra y Venta: el Vendedor.**
  - ✓ Perfil del Vendedor.
  - ✓ Motivaciones del Vendedor.
  - ✓ Medios de Comunicación.
  - ✓ Técnicas de Afirmación de la Personalidad.
  
- ☑ **Comportamiento de Compra y Venta: el Comprador.**
  - ✓ Móviles y Motivaciones de Compra.
  - ✓ Hábitos de Compra.
  - ✓ Actitudes del Consumidor.
  - ✓ Tipologías de Consumidores.
  
- ☑ **La Venta Directa.**
  - ✓ Introducción.
  - ✓ La Acogida.
  - ✓ La Argumentación.
  - ✓ La Demostración.
  - ✓ El Cierre de la Venta.

- ☑ **El Seguimiento de la Venta.**
  - ✓ Introducción Cumplir lo Acordado.
  - ✓ Mantener la Confianza.
  - ✓ El Servicio Postventa.
  - ✓ Las Reclamaciones.
  
- ☑ **Marco Jurídico de la Venta.**
  - ✓ El Contrato de Compraventa.
  - ✓ Compraventa Civil.
  - ✓ Compraventa Mercantil.
  - ✓ Regulación de la Compraventa.
  - ✓ Tipos de Contrato de Compraventa.