

FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA



DENOMINACIÓN ACCIÓN FORMATIVA:

CÓDIGO ACCIÓN ¹	
DENOMINACIÓN	PSICOLOGIA Y TECNICAS DE VENTA
GRUPO DE ACCIONES ²	167-00 Técnicas de venta y formación de vendedores en general

DESCRIPCIÓN ACCIÓN FORMATIVA:

MODALIDAD (marcar con una X la opción que proceda):		
PRESENCIAL <input type="checkbox"/>	MIXTA <input type="checkbox"/>	
A DISTANCIA <input checked="" type="checkbox"/>	TELEFORMACIÓN <input checked="" type="checkbox"/>	
HORAS DE FORMACIÓN:		
PRESENCIAL:	A DISTANCIA:	TELEFORMACIÓN:
TIPO DE ACCIÓN (marcar con una X la opción que proceda):		
GENÉRICA <input checked="" type="checkbox"/>	ESPECÍFICA <input type="checkbox"/>	
NIVEL DE FORMACIÓN (marcar con una X la opción que proceda):		
BÁSICO <input type="checkbox"/>	SUPERIOR <input checked="" type="checkbox"/>	
MÓDULOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL EN ÁREAS CONSIDERADAS PRIORITARIAS ³ (las horas de los módulos deben estar incluidas en las horas totales del curso):		
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN	___ horas	
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	___ horas	
SENSIBILIZACIÓN EN MEDIO AMBIENTE	___ horas	
PROMOCIÓN DE LA IGUALDAD	___ horas	

OBJETIVOS:

El alumno adquirirá nociones sobre psicología y técnicas permitiendo dominar los recursos de venta. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente haciendo que se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará el proceso psicológico de la venta y de la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

CONTENIDOS:

MÓDULO 1: Psicología y Técnicas de Venta 1ª Parte

- TEMA 1. El Mercado
- TEMA 2. Fases del Mercado
- TEMA 3. Tipos de Mercados según la Demanda
- TEMA 4. El Consumidor
- TEMA 5. El Proceso de Compra
- TEMA 6. El Punto de Venta
- TEMA 7. Venta y Psicología Aplicada

MÓDULO 2: Psicología y Técnicas de Venta 2ª Parte

- TEMA 8. Motivaciones Profesionales y Comunicación
- TEMA 9. Medios de Comunicación
- TEMA 10. Evaluación de Sí Mismo. Técnicas de la Personalidad
- TEMA 11. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente
- TEMA 12. La Venta y su Desarrollo. El Contacto
- TEMA 13. El Cierre de la Venta. La Postventa

¹ Código numérico arbitrario que identifica a la Acción Formativa en el periodo formativo actual.

² Número que facilita la Fundación Tripartita con el fin de agrupar a la Acciones Formativas en familias temáticas.

³ Las Acciones Formativas que ofrece Academia Azos no incluyen módulos de carácter transversal.