



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMT075PO PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso COMT075PO PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT075PO PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos y habilidades para poder aplicar nociones de psicología durante el proceso de venta, abarcando y analizando aspectos como el comportamiento del vendedor y del comprador, técnicas de comunicación a emplear, métodos de venta, etc.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA

1. El papel del vendedor
2. La figura del comprador

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA

1. Teoría del análisis transaccional
2. La acción sobre el otro
3. Estudio de la motivación
4. La relación comprador - vendedor: relación interpersonal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN

1. Nociones básicas
2. Elementos de la comunicación
3. El proceso de la comunicación
4. Dificultades en la comunicación
5. Funciones del mensaje
6. Niveles de la comunicación
7. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación
8. Tipos de comunicación
9. Tipos de entrevistas y reuniones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICABLES A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y COMERCIAL

1. Las comunicaciones y la empresa
2. El lenguaje escrito
3. La comunicación oral
4. Normas de comunicación telefónica
5. La comunicación escrita

UNIDAD DIDÁCTICA 5. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS

1. La situación del producto en el mercado
2. La fabricación del producto
3. La imagen del producto
4. La vida del producto
5. Argumentos de venta: selección y adaptación a las diferentes categorías de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 6. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES

1. Clientela actual
2. Estudios cuantitativos: análisis de ventas por zonas geográficas
3. Estudios cualitativos: motivaciones de compra
4. Clientela potencial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MÉTODOS DE VENTA

1. Introducción
2. Ventas en punto de venta: tienda, almacén y merchandising
3. Ventas en ferias, exposiciones y salones
4. Ventas de productos de consumo inmediato y de consumo duradero

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN

1. Preparación de la visita
2. Etapas de la venta y de la negociación comercial
3. Seguimiento de la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARCO JURÍDICO DE LA VENTA Y NORMATIVA COMUNITARIA

1. El contrato de compraventa. Responsabilidad contractual en materia de distribución
2. Disposiciones de protección del comprador
3. Disposiciones relativas a la competencia: reglamentación en materia de precios,

acuerdos y prácticas discriminatorias



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es