

## PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA

### ÁREA FORMATIVA

Marketing

### NIVEL

Curso Monográfico

### DURACIÓN

50h

**MODALIDAD FORMATIVA** Semipresencial, Distancia.

### DESTINATARIOS

- Profesionales del área de Ventas y RRHH
- Estudiantes interesados en desarrollar su carrera profesional en las mencionadas áreas

### OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos que le permitirán entender los conceptos básicos
- Complementar su formación para optimizar el desarrollo profesional

### TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma de Psicología y Técnicas de Venta** expedido por Isonor Quality.

### TEMARIO

#### **TEMA 1. EL MERCADO**

1. CONCEPTOS DE MERCADO
2. DIVISIÓN DEL MERCADO
3. MERCADOS DE BIENES DE CONSUMO
4. MERCADOS DE BIENES INDUSTRIALES
5. MERCADOS DE SERVICIO

#### **TEMA 2. FASES DEL MERCADO**

1. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO
2. PRECIO Y ELASTICIDAD DE LA DEMANDA
3. LEY DE OFERTA Y DEMANDA
4. COMERCIO Y MERCADO
5. LA MARCA

#### **TEMA 3. TIPOS DE MERCADOS SEGÚN LA DEMANDA**

1. ESTUDIOS DE MERCADOS
2. ÁMBITOS DE APLICACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADOS
3. TIPOS DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DE LOS MERCADOS
4. LA SEGMENTACIÓN DE LOS EMRCADOS
5. POSICIONAMIENTO

**TEMA 4. EL CONSUMIDOR**

1. EL CONSUMIDOR Y SUS NECESIDADES
2. LA PSICOLOGÍA: MERCADO Y CONSUMIDOR
3. LAS MOTIVACIONES Y LOS DESEOS
4. LA ECISIÓN DE HACER LA COMPRA. LAS NECESIDADES
5. TIPOS DE CONSUMIDORES Y COMPRAS
6. FACTORES PERSONALES DE INFLUENCIA EN LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR
7. MODELOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
8. VARIABLES AMBIENTALES EXTERNAS QUE INCIDEN EN LA CONDUCTA

**TEMA 5. EL PROCESO DE COMPRA**

**TEMA 6. EL PUNTO DE VENTA**

**TEMA 7. VENTA Y PSICOLOGÍA APLICADA**

1. LA VENTA
2. EL VENDEDOR: PERFIL BÁSICO, CUALIDADES Y TIPOS
3. HABILIDADES Y TÉCNICAS DEL VENDEDOR
4. TÉCNICAS DE VENTA
5. NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA

**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**

**DOCENTES**

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.