

COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

ÁREA FORMATIVA

COMERCIO Y MARKETING

NIVEL

Curso Monográfico

DURACIÓN

100 h

MODALIDAD FORMATIVA

Semipresencial, Distancia.

DESTINATARIOS

- Dependientes de comercio que quieran ampliar sus conocimientos.
- Alumnos interesados en la materia.

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos necesarios que permitan utilizar eficazmente las técnicas de comunicación y venta orientadas a los procesos de preparación de la venta.

TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma de Comunicación y comportamiento del consumidor** expedido por Isonor Quality.

TEMARIO

TEMA 1: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Elementos de la comunicación
- 1.3. El proceso de comunicación
- 1.4. Dificultades en la comunicación
- 1.5. Las funciones del mensaje

- 1.6. El contenido del mensaje
- 1.7. Niveles de comunicación
- 1.8. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación
- 1.9. La comunicación comercial y publicitaria
- 1.10. Tipos de entrevistas y reuniones
- 1.11. La comunicación técnica

TEMA 2: COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA

- 2.1. Introducción
- 2.2. El vendedor
- 2.3. El comprador

DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.