

PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA

Precio del curso	Asociados 77 €	No asociados 90 €
Modalidad	Online	
Duración	30 Horas	
Categoría	Formación continua	

Los requisitos en materia de formación exigidos por la **Dirección General de Seguros** a todas las personas que participan en la Mediación de seguros permiten que los consumidores y usuarios obtengan un servicio de calidad. Con este curso tanto los empresarios como los trabajadores del Sector, estarán cumpliendo con las obligaciones de **FORMACIÓN CONTINUA** establecidos legalmente.

OBJETIVOS	<p>OBJETIVOS GENERALES.-</p> <p>Nociones sobre psicología y técnicas de ventas, dominando los recursos de venta. Conocer las reacciones que impulsan a las personas a comprar y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente. Identificar el proceso psicológico de la venta y de la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta.</p>
CONTENIDO	<p>TEMA 1. EL MERCADO</p> <p>TEMA 2. FASES DEL MERCADO</p> <p>TEMA 3. TIPOS DE MERCADOS SEGÚN LA DEMANDA</p> <p>TEMA 4. EL CONSUMIDOR</p> <p>TEMA 5. EL PROCESO DE COMPRA</p> <p>TEMA 6. EL PUNTO DE VENTA</p> <p>TEMA 7. VENTA Y PSICOLOGÍA APLICADA</p> <p>TEMA 8. MOTIVACIONES PROFESIONALES Y COMUNICACIÓN</p> <p>TEMA 9. MEDIOS DE COMUNICACIÓN</p> <p>TEMA 10. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD</p>

	<p>TEMA 11. LA VENTA Y SU DESARROLLO. INFORMACIÓN E INVESTIGACIÓN SOBRE EL CLIENTE</p> <p>TEMA 12. LA VENTA Y SU DESARROLLO. EL CONTACTO</p> <p>TEMA 13. EL CIERRE DE LA VENTA. LA POSTVENTA</p>
--	---