

Formación online



Marketing y ventas

Psicología y
técnicas de venta

academia
el futuro
centros de formación



Objetivos del curso

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre psicología y técnicas de ventas 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. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

La educación a distancia

Tras más de 25 años de experiencia formando a multitud de colectivos, **Academia el Futuro** se centra en la formación de calidad como medio de desarrollo personal y profesional en la sociedad del conocimiento.

Los cursos online de **Academia el Futuro** le permitirán:

- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo.

Duración y materiales del curso

El curso tiene una duración de **60 horas** y consta de:

- **Acceso a la plataforma**
- **Pruebas de autoevaluación**
Estas pruebas se realizarán a lo largo del curso para la comprobación práctica de los conocimientos que el alumno va adquiriendo.
- **Prueba de evaluación**
Al final del curso el alumno realizará una prueba de evaluación que el tutor corregirá para determinar su grado de aprendizaje.

Contenido del curso

TEMA 1. EL MERCADO

TEMA 2. FASES DEL MERCADO

TEMA 3. TIPOS DE MERCADO 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

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

Titulación

Una vez realizado el curso, el alumno recibirá un diploma que acreditará su formación. Para obtener dicho diploma, el alumno deberá haber cumplimentado y superado la prueba de evaluación final.

