



PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Horas:
180 h.

Modalidad:
Teleformación

Requisitos académicos:
Nivel 2 (E.S.O.)

Marketing, comercio y ventas

¿QUÉ APRENDERÁS?

Con este curso aprenderás a identificar los factores psicológicos que influyen en la decisión de compra de tus clientes. Dominarás técnicas de persuasión y estrategias de comunicación para mejorar la experiencia de compra y aumentar las ventas.

OBJETIVOS GENERALES

- Comprender los procesos psicológicos que influyen en el comportamiento del cliente.
- Aplicar técnicas de persuasión y argumentación para optimizar el proceso de ventas.
- Diseñar estrategias de atención al cliente que fomenten la fidelización y satisfacción.

PROGRAMA FORMATIVO

1. **Psicología del Cliente:** Percepción, motivación y procesos de decisión de compra.
2. **Técnicas de Persuasión:** Lenguaje positivo, argumentación y gestión de objeciones.
3. **Estrategias de Atención al Cliente:** Resolución de conflictos y fidelización.

www.feda.es/formacion