



FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA

SECTOR: Comercio

REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA VENTA

MODALIDAD: Distancia

DURACIÓN: 70

CONTENIDO:

- Comunicación y Comportamiento del Consumidor
- Elementos de Comunicación. El Proceso de Comunicación
- Barreras de Comunicación. Niveles de Comunicación
- Actitudes y Técnicas Favorecedoras de la Comunicación
- Nociones de Psicología aplicada a la Venta
- La Persuasión. La Motivación
- Factores que Influyen en el Comportamiento del Consumidor
- Comportamiento de Compra y Venta: el Vendedor
- Perfil del Vendedor. Motivaciones del Vendedor
- Comportamiento de Compra y Venta: el Comprador
- Móviles y Motivaciones de Compra. Hábitos de Compra
- La Venta Directa
- La Acogida. La Argumentación. La Demostración. El Cierre de la Venta
- El Seguimiento de la Venta
- El Servicio Postventa. Las Reclamaciones
- Marco Jurídico de la Venta
- El Contrato de Compraventa
- Tipos de Contrato de Compraventa



TELÉFONO DE INFORMACIÓN GRATUITO
9 0 0 1 0 2 1 6 8



info@albant.net