

PSICOLOGÍA y TECNICAS DE VENTA



**C/ Francisco Agudo Gómez, 8-10, 29010
MÁLAGA - Tfno. y Fax: : 952397878**

CENTRO:	Centro de Estudios BYO'S. S.L.
COLABORA:	Cámara de Comercio de Málaga.
OBJETIVO:	Preparación profesional y capacitación del alumno/a para mejorar el rendimiento de su empresa mediante el conocimiento de las habilidades y técnicas de venta, teniendo en cuenta, como estudiar el mercado al que va dirigido, el producto vendido y el público destinatario. Controlar la calidad del servicio y poder evaluar el proceso.
DURACIÓN:	50 Horas.
FECHAS:	A partir del mes de Julio.
HORARIOS:	De Lunes a Viernes de 19:00 a 22:00
PLAZAS:	Máximo 15 alumnos/as.
MATRÍCULA:	30 €
COSTE:	350 € El coste de la matrícula y del curso se abanorará en el momento de la inscripción, siendo efectiva la reserva en el momento que se compruebe el ingreso. Las plazas se reservan por riguroso orden de pago del curso.
PAGO:	En efectivo en Centro de Estudios BYOS, o mediante ingreso o transferencia bancaria al número indicado a continuación. BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO: 0049 – 5853 – 99 – 2416001613 Importe a ingresar: 380 € (curso+matrícula). Nota: es importante reseñar en la transferencia el nombre completo del alumno/a y el curso en el que se matricula.

El curso de psicología y técnicas de venta forma parte del plan de formación 2004/05, que está programado en función de las necesidades profesionales existentes en la provincia de Málaga.

BYOS, como miembro colaborador de la red de Centros de Formación de la Cámara de Comercio de Málaga, garantiza la calidad de la formación.

Tras la evaluación del curso se entregará a cada alumno/a un **certificado de la Cámara de Comercio de Málaga**, donde se detalla la formación teórica y práctica recibida.

PROGRAMACIÓN DEL CURSO:

1. Conceptos teóricos del proceso de la venta.

- 1.1. Marketing, publicidad y venta personal.
- 1.2. Las tareas del vendedor.
- 1.3. El proceso de la venta.
- 1.4. La psicología aplicada a la venta.

2. Bases psicológicas del proceso de la venta.

- 2.1. Psicología de la percepción.
- 2.2. Psicología de la motivación.
- 2.3. Psicología de la atención.
- 2.4. Psicología de la memoria.
- 2.5. Psicología social.

3. Qué vendemos: el proceso de la venta.

- 3.1. Conocimiento del producto.
- 3.2. Objetivos de la venta.
- 3.3. Protocolo de venta.

4. Cómo lo vendemos: habilidades específicas de venta.

- 4.1. Habilidades específicas de la venta.
- 4.2. Técnicas de marketing.

5. A quién lo vendemos: psicología del cliente.

- 5.1. Psicología del consumidor.
- 5.2. Características y necesidades del cliente.
- 5.3. Técnicas de motivación.
- 5.4. La conducta de la compra.

6. Cuándo lo vendemos: programación del proceso.

- 6.1. Tiempo estimado de la actividad.
- 6.2. Momentos favorables para la actividad.
- 6.3. Organización temporal del proceso.

7. Evaluación del proceso de venta.

- 7.1. Claridad del proceso de venta.
- 7.2. Momentos de evaluación.
- 7.3. Calidad del servicio: satisfacción del cliente.
- 7.4. Propuestas de mejora.
- 7.5. Planes de mejora.