

The background features a teal color at the top and bottom, with light gray geometric shapes in the middle. The teal is a vibrant, medium-dark shade. The light gray shapes are composed of various triangles and polygons, some overlapping, creating a modern, abstract design.

Guía didáctica

COMT077PO. Psicología aplicada a las ventas

INTRODUCCIÓN

La psicología de ventas explora las complejas dinámicas entre vendedores y clientes, centrándose en cómo los aspectos psicológicos influyen en el proceso de compra y venta. Esta disciplina no solo aborda las estrategias para persuadir y cerrar acuerdos, sino también cómo entender y responder a las necesidades emocionales y racionales de los clientes. Además, se complementa con la resolución de conflictos, un elemento crucial para mantener relaciones comerciales saludables.

OBJETIVO GENERAL

Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta.

CONTENIDO FORMATIVO

COMT077PO	Psicología aplicada a las ventas	40 horas
UA1	Introducción a la psicología de ventas <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos fundamentales de la venta <ul style="list-style-type: none"> ○ Conocimiento del cliente ○ Comunicación efectiva ○ Generación de confianza ○ Manejo de objeciones ○ Cierre de la venta 	6
	Cuestionario de autoevaluación 1	0,5
	Actividad de evaluación 1	0,5
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	7
UA2	Motivaciones, aptitudes y conocimientos del vendedor <ul style="list-style-type: none"> • La motivación del vendedor • Las aptitudes y actitudes para la venta • Los conocimientos del vendedor • Como influenciar en los demás 	4,5
	Cuestionario de autoevaluación 2	0,5
	Actividad de evaluación 2	1
	Actividad de evaluación 3	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	7
UA3	Habilidades personales y sociales del vendedor <ul style="list-style-type: none"> • La comunicación • La asertividad • Los conocimientos del vendedor 	4
	Cuestionario de autoevaluación 3	0,5
	Actividad de evaluación 4	1
	Actividad de evaluación 5	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	6,5
UA4	Psicología de la compra y psicología del cliente <ul style="list-style-type: none"> • Factores psicológicos de la compra • Psicología del cliente 	4
	Cuestionario de autoevaluación 4	0,5
	Actividad de evaluación 6	2
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	6,5

COMT077PO	Psicología aplicada a las ventas	40 horas
UA5	Técnicas y procesos de venta <ul style="list-style-type: none"> • Teoría del Análisis Transaccional. • Teorías y procesos de la motivación. • La entrevista de ventas. • Técnicas de cierre. 	4,5
	Cuestionario de autoevaluación 5	0,5
	Actividad de evaluación 7	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	6
UA6	Resolución de conflictos <ul style="list-style-type: none"> • Fidelización de clientes. • Gestión de clientes. • La posventa. 	4,5
	Cuestionario de autoevaluación 6	0,5
	Actividad de evaluación 8	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	6
	Prueba final de evaluación	1