



**Código:** 07858  
**Curso:** Psicología de ventas en pequeños establecimientos comerciales  
**Modalidad:** ONLINE SUBV.  
**Duración:** 180h.

## Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose. El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación. Dentro de la plataforma dispondrá de una *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

## Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo. En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

**DIPLOMA**  
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y **30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

Fecha de expedición  
31 AGO 2023

Firma del alumno



## Requisitos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

## Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

## Objetivos

Con este CURSO COMT075PO PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos y habilidades para poder aplicar nociones de psicología durante el proceso de venta, abarcando y analizando aspectos como el comportamiento del vendedor y del comprador, técnicas de comunicación a emplear, métodos de venta, etc.

## Contenidos

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA.

El papel del vendedor.

La figura del comprador.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA.

Teoría del análisis transaccional.

La acción sobre el otro.

Estudio de la motivación.

La relación comprador - vendedor: relación interpersonal.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN.

Nociones básicas.

Elementos de la comunicación.

El proceso de la comunicación.

Dificultades en la comunicación.

Funciones del mensaje.

Niveles de la comunicación.

Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.

Tipos de comunicación.

Tipos de entrevistas y reuniones.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICABLES A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y COMERCIAL.

Las comunicaciones y la empresa.

El lenguaje escrito.

La comunicación oral.

Normas de comunicación telefónica.

La comunicación escrita.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.

La situación del producto en el mercado.

La fabricación del producto.

La imagen del producto.

La vida del producto.

Argumentos de venta: selección y adaptación a las diferentes categorías de clientes.

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES.

Clientela actual.

Estudios cuantitativos: análisis de ventas por zonas geográficas.

Estudios cualitativos: motivaciones de compra.

Clientela potencial.

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. MÉTODOS DE VENTA.

Introducción.

Ventas en punto de venta: tienda, almacén y merchandising.

Ventas en ferias, exposiciones y salones.

Ventas de productos de consumo inmediato y de consumo duradero.

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN.

Preparación de la visita.

Etapas de la venta y de la negociación comercial.

Seguimiento de la venta.

**UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARCO JURÍDICO DE LA VENTA Y NORMATIVA  
COMUNITARIA.**

El contrato de compraventa. Responsabilidad contractual en materia de distribución.

Disposiciones de protección del comprador.

Disposiciones relativas a la competencia: reglamentación en materia de precios,  
acuerdos y prácticas discriminatorias.