



Curso de

# Psicología aplicada a las Ventas

Modalidad  
Online



 **Duración:** 50 horas. 2 meses.



**Precio total:** 360€  
(El precio total corresponde a la reserva de plaza)



**Bonificable para empresas** por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa, importe que también es bonificable.  
Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

## Dirigido a

Trabajadores que deseen mejorar sus competencias profesionales en materia de ventas y gestión comercial en la empresa.

Todas aquellas personas, emprendedores o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos en la materia y su aplicación en el ámbito empresarial y laboral.

No se requiere cumplir ningún requisito previo para realizar esta formación.

## Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Empresas: formación bonificable por FUNDAE hasta el 100%
- Metodología 100% online
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni

## Metodología

La modalidad **online** aporta una serie de ventajas y beneficios a la hora de formarse, dado que el ritmo de aprendizaje lo marcarás tú.

Tendrás más libertad para organizar tu tiempo como mejor te convenga, tendrás plena flexibilidad y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. **Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar**, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual**, no tendrás que desplazarte a ningún lado para estudiar.

Como alumn@ contarás con el **acompañamiento de un equipo de docentes expertos** en las diferentes materias y en la enseñanza digital, que estarán a tu entera disposición en todo momento para ayudarte, guiarte y atenderte en cualquier duda o consultas que tengas.

El programa cuenta con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real (2-3 sesiones)** con el equipo docente para facilitar el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.

## ¿Por qué estudiar este Programa?

Entre los objetivos del Curso, destacan:

- Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta: en el cliente, en el vendedor y en el proceso de venta.
- Conocer técnicas y formas de tratar con el cliente para obtener buenos resultados en el sector comercial.
- Al finalizar el curso serás capaz de enfrentarte a las objeciones de los clientes, utilizar con éxito los elementos de la comunicación no verbal, etc. para conseguir así el objetivo final: cerrar la venta.

## Programa

### 1. EL PROCESO DE COMUNICACIÓN

- El proceso de comunicación y sus elementos.
- Elementos de gran relevancia en la comunicación oral.
- Fases del proceso de comunicación.
- El mensaje.
- Filtros en el proceso.
- La comprensión.
- La escucha.
- Proceso de la comunicación.
- La comunicación verbal.
- La comunicación no verbal.

### 2. TIPOLOGÍA DE CLIENTES

- Pérdidas de clientes.
- Tipos de clientes.
- ¿Qué necesita el cliente?.
- Calidad en la atención al cliente.
- Atención al cliente dentro del mercado.
- Entrevistas.

### 3. EL CONSUMIDOR

- El consumidor.
- Consejos para el consumidor.
- Derechos del consumidor.
- Ley para la defensa del consumidor y estatutos generales autonómicos de protección.
- ¿Cómo ejercer los derechos del consumidor?.

### 4. RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO

- Definición, efectos y causas del conflicto.
- Cómo actuar ante un cliente difícil.
- El valor de la argumentación.
- Qué no se debe hacer con el cliente.
- Desarrollo de habilidades individuales.
- Orientaciones al tratamiento del conflicto.
- La estrategia de colaboración para la prevención y la solución de los conflictos.
- El argumento de resolución.
- Proceso de resolución del conflicto.



**Cámara**  
MADRID

Escuela de  
Negocios



#### Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y  
Servicios de Madrid  
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)  
28043 Madrid



#### Contáctanos

91 538 38 65  
91 538 35 71

#### INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

[elarning@camaramadrid.es](mailto:elarning@camaramadrid.es)



[www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)