



## → VENDER CON CREATIVIDAD

¿Cómo nos ayuda la psicología a vender?

### Psicología aplicada a la venta

Un curso práctico para mejorar la motivación y aumentar las ventas



#### → OBJETIVO

Dar a conocer los procesos psicológicos básicos que tienen presencia en las interrelaciones humanas, sobre todo en las interacciones que tienen lugar en el proceso de venta entre vendedor y cliente.

#### → CONTENIDOS

##### Normas básicas del funcionamiento de nuestro cerebro

- ¿Qué impresión genera cuando se le ve por primera vez, aun antes de que hable? ¿Sabe usted cómo mejorarla? (personalizado por alumno)
- Definición de personalidad y qué personalidad es más apropiada para ser un buen vendedor.
- Cuidado, nuestro cerebro nos engaña. Cómo nos han "enseñado" a pensar.
- Rompamos esquemas.
- Qué recuerda mejor el ser humano y cómo ser recordados cuando el cliente tome la decisión de compra.

##### ¿Qué transmitimos?

- ¿Cómo automotivarnos?
- ¿Por qué nos caen bien unas personas y otras no aún sin hablar?
- ¿En qué consiste y cómo se establece el feeling?
- ¿Por qué el atractivo vende? ¿Cómo funciona nuestro rostro?
- ¿Qué comunica?
- Diferentes estilos de compradores y cómo vender a cada tipología.

##### Técnicas de venta desde la psicología

- Identificación de las necesidades del cliente
- La Comunicación Persuasiva desde la Psicología
- ¿Sabe Ud. Escuchar? Test de Escucha Activa
- Objeciones a la venta y cómo vencerlas psicológicamente.

##### La asertividad y la inteligencia emocional en la venta

- ¿Es usted asertivo? Test de Asertividad y resultados
- ¿Considera que tiene usted inteligencia emocional?
- Test de inteligencia emocional y resultados
- Comunicación no verbal

#### → DURACIÓN

20 horas.

#### → FECHAS

20, 21, 27 y 28 de enero de 2010

#### → LUGAR DE REALIZACIÓN

Centro de Negocios de Alicante (Antigua Casa del Mar)

#### → PRECIO

625 € / alumno (consultar descuentos por más de 1 inscripción)