

A close-up photograph of a person's hand using a black computer mouse. The background is heavily blurred, showing a person in a white shirt. A semi-transparent grey rounded rectangle is overlaid on the image, containing the text 'COMT09: Psicología aplicada a las ventas'. The text 'COMT09' is in a bold, dark green font, while the rest is in a dark grey font. The overall aesthetic is professional and modern.

**COMT09: Psicología aplicada a las
ventas**

Objetivos

□ **Objetivo General**

- Comprender las fases y los factores psicológicos de un proceso de ventas, aplicadas fundamentalmente al comercio, así como las técnicas a aplicar para la resolución de conflictos de manera que el proceso llegue a buen fin.

□ **Objetivos Específicos**

- Comprender las fases de proceso de ventas y los factores psicológicos, para lograr el cierre de la misma.
- Analizar los aspectos actitudinales y aptitudinales así como los conocimientos técnicos que capacitan a un buen vendedor en el comercio.
- Aplicar técnicas para la resolución de conflictos en el proceso de ventas en el comercio

Contenidos

40 horas	COMT09: Psicología aplicada a las ventas
20 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 1: Factores psicológicos en el proceso de ventas <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de ventas en el comercio. Principales características. • Tipología de clientes. • Fases del proceso de venta en el comercio y factores psicológicos asociados.
10 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 2: Aptitudes y habilidades psicológicas del vendedor <ul style="list-style-type: none"> • Aptitudes de un buen vendedor. • Actitud de un buen vendedor. • Cómo influir en el cliente. • Autochequeo de aptitudes y actitudes para la venta.
10 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 3: Resolución de conflictos <ul style="list-style-type: none"> • Destrezas en la resolución de conflictos.
40 horas	3 unidades didácticas