

## Duración

50 horas

## Objetivos

Utilizar eficazmente las técnicas de comunicación y venta orientados a los procesos de preparación de la venta.

## Contenidos

- ☑ **Comunicación y Comportamiento del Consumidor.**
  - ✓ Introducción.
  - ✓ Elementos de Comunicación.
  - ✓ El Proceso de Comunicación. Barreras de Comunicación.
  - ✓ Niveles de Comunicación. Actitudes y Técnicas Favorecedoras de la Comunicación.
  - ✓ Los Sistemas de Comunicación.
  - ✓ Tipos de Reuniones.
  
- ☑ **Comportamiento de Compra y Venta: el Vendedor.**
  - ✓ Perfil del Vendedor.
  - ✓ Motivaciones del Vendedor.
  - ✓ Medios de Comunicación.
  - ✓ Técnicas de Afirmación de la Personalidad.
  
- ☑ **Comportamiento de Compra y Venta: el Comprador.**
  - ✓ Móviles y Motivaciones de Compra.
  - ✓ Hábitos de Compra.
  - ✓ Actitudes del Consumidor.
  - ✓ Tipologías de Consumidores.