

COMUNICACION Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

70
HORAS

DESCRIPCIÓN

OBJETIVOS

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

CONTENIDOS

UNIDAD 1: 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.

UNIDAD 2: COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: EL VENDEDOR: Perfil del Vendedor. - Motivaciones del Vendedor. - Medios de Comunicación. - Técnicas de Afirmación de la Personalidad.

UNIDAD 3: COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: EL COMPRADOR: Móviles y Motivaciones de Compra. - Hábitos de Compra. - Actitudes del Consumidor. - Tipologías de Consumidores.