

# COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

70  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

---

Utiliza eficazmente las técnicas de comunicación y venta orientadas a los procesos de preparación de la venta.

## OBJETIVOS

---

Utiliza eficazmente las técnicas de comunicación y venta orientadas 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.