




Curso:

## PSICOLOGÍA DEL CLIENTE: CLAVES PARA VENDER MÁS

 **Fecha de impartición:** Del 04 de mayo al 13 de agosto de 2026

 **Fecha límite de inscripción:** Hasta el 29 de abril de 2026

### **Contenidos del Curso**

**Duración total:** 180 horas

**Modalidad:** Aula Virtual

COMT075PO - PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

#### **1. Comportamientos de compra y venta**

- El papel del vendedor.
- La figura del comprador.

#### **2. Nociones de psicología aplicada a la venta**

- Teoría del análisis transaccional.
- La acción sobre el otro.
- Estudio de la motivación.
- La relación comprador - vendedor: relación interpersonal.

#### **3. La comunicación**

- Nociones básicas
- Elementos, procesos y dificultades de la comunicación.
- Funciones del mensaje.
- Niveles, actitudes y técnicas de comunicación.
- Tipos de entrevistas y reuniones

#### 4. Técnicas de comunicación aplicables a la actividad empresarial y comercial

- Comunicaciones y la empresa.
- Lenguaje escrito.
- Comunicación oral y escrita.

#### 5. Metodología de conocimiento de productos y clientes

- Situación del producto y cliente actual.
- Fabricación, imagen y vida del producto.
- Estudios cuantitativos y cualitativos.
- Argumentos de venta.
- Clientela potencial.

#### 6. Métodos de venta

- Introducción.
- Ventas en los diferentes puntos de venta.

#### 7. La venta y la negociación

- Preparación de la visita
- Etapas de la venta y de la negociación comercial
- Seguimiento de la venta

#### 8. Marco jurídico de la venta y normativa comunitaria

- El contrato de compraventa
- Disposiciones de protección del comprador

#### Objetivo de esta formación

Adquirir los conocimientos y habilidades para poder aplicar nociones de psicología durante el proceso de venta, abarcando y analizando aspectos como el comportamiento del vendedor y del comprador, técnicas de comunicación a emplear, métodos de venta, etc.

#### Metodología

La formación se desarrolla en modalidad de **Aula virtual**. Clases online tutorizadas por un profesional de la materia.

**Horario: Tarde: 18:00 a 21:00**

#### Certificación

Al finalizar el programa con éxito, los participantes recibirán un **diploma de aprovechamiento que acredita la superación** del curso.

#### Dirigido a:

**Profesionales del área de Comercio y marketing**, que deseen fortalecer sus habilidades de liderazgo y dirección de equipos.

## ✓ Requisitos de Acceso

Para poder acceder los participantes deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Estar trabajando en activo, en situación de mejora de empleo o en ERTE y que la empresa pertenezca al sector de Comercio y marketing (*compruébalo en el siguiente enlace consultando la actividad de la empresa*) [LISTADO CNAE COMERCIO Y MARKETING](#) En caso de no encontrar la actividad de la empresa dentro de estas actividades o encontrarte en situación de desempleo, puedes matricularte, pero tu inscripción quedará en lista de espera y se confirmará según la disponibilidad.
2. Disponer de un dispositivo con conexión a Internet para el acceso a las clases en directo.
3. Sin requisitos académicos.

## ■ Documentación a Aportar

Para formalizar la inscripción en el curso el alumno deberá presentar:

- Toma de datos adjunta cumplimentada
- Copia del DNI (por ambas caras)
- Informe de vida laboral actualizado
- Copia de la cabecera de la nómina

Fundación Estatal  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL | SEPE

### **Nota informativa dirigida a los participantes en acciones de formación de la convocatoria del Servicio Público de Empleo Estatal "Programas de formación de ámbito estatal"**

La acción formativa en la que está usted participando corresponde a la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación en el ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, regulada por resolución del director general del Servicio Público de Empleo Estatal.

Esta convocatoria se encuadra dentro del sistema de formación en el trabajo, cuyos programas están orientados a la adquisición y mejora de las competencias profesionales relacionadas con los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas.

De manera particular, las acciones de formación que se financian en el marco de la presente convocatoria tienen como finalidad:

- Favorecer la formación a lo largo de la vida.
- Adquirir y mejorar las competencias profesionales de las personas trabajadoras y sus itinerarios de empleo y formación.
- Promover el desarrollo profesional y personal, mejorando las perspectivas de empleo estable y de calidad.
- Contribuir al progreso de los sectores productivos, a la adaptación a los cambios y a la mejora de la competitividad y productividad de las empresas.
- Incrementar las cualificaciones de la población activa.
- Mantener el empleo y promover la promoción profesional.

Los recursos para financiar el sistema de formación para el trabajo proceden de la cuota\* de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

\*La cuota de formación profesional es la cantidad resultante de aplicar el tipo de 0,70% sobre la base de cotización por contingencias comunes que aportan las empresas y trabajadores de la Seguridad Social, a través de sus Boletines de Cotización (TC1). De ese tipo global el 0,60% lo aporta la empresa y el 0,10% restante el trabajador.