

## Comunicación y Comportamiento del Consumidor

❖ Duración: 76 horas.

❖ Objetivos:

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

❖ Contenidos:

Tema 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.

Tema 2.- Comportamiento de Compra y Venta: el Vendedor.

Perfil del Vendedor. Motivaciones del Vendedor. Medios de Comunicación. Técnicas de Afirmación de la Personalidad.

Tema 3.- Comportamiento de Compra y Venta: el Comprador.

Móviles y Motivaciones de Compra. Hábitos de Compra. Actitudes del Consumidor. Tipologías de Consumidores.