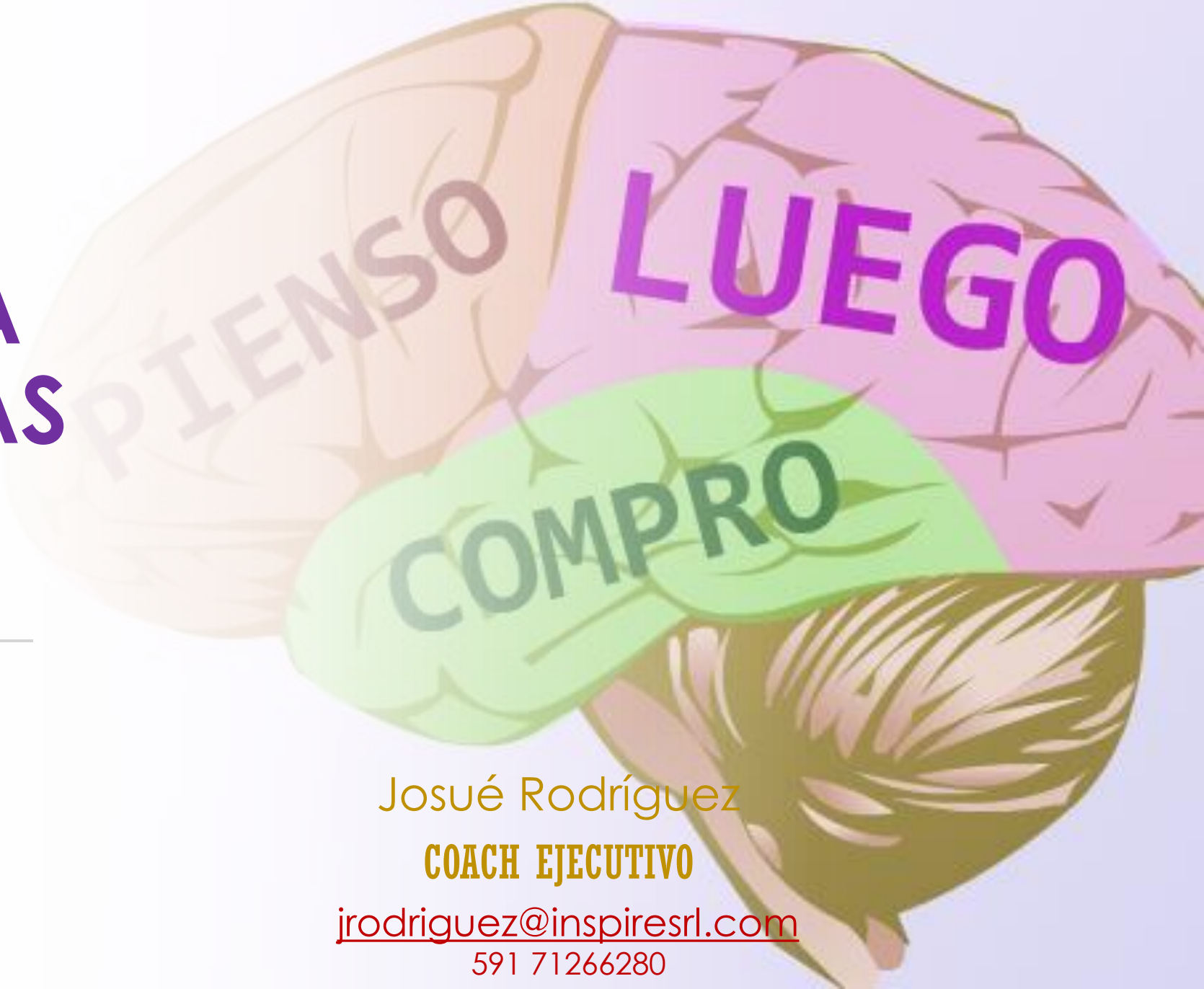




PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Curso en Línea

Josué Rodríguez

COACH EJECUTIVO

jrodriguez@inspiresrl.com

591 71266280




JOSUÉ RODRÍGUEZ

Sus libros ➤




• PROFESIÓN:

- **Máster** en Gestión Estratégica de Organizaciones **MAGEO**
- **Máster** en Gestión de Recursos Humanos **MAGRH**
- **Maestrante** en Investigación Neuropsicológica de la Educación
- **Licenciado** en Administración de Empresas **LIC-ADM-EMP**
- **PAG** – INCAE Business School Costa Rica

• DIPLOMADO EN:

- Coaching Universitario
- Experto en Coaching
- Gestión y Desarrollo de RRHH
- Educación Superior
- Psicología Clínica
- Marketing
- Gestión de Personas en Organizaciones
- Gestión de Organización de RRHH
- Habilidades y Competencias Directivas

• CERTIFICACIONES INTERNACIONALES EN:

- **CP** Coaching Personal, *The International School of Coaching* (**TISOC**)
- **CE** Coaching Ejecutivo, *The International School of Coaching* (**TISOC**)
- **PLCC** Professional Leader Coach Certification (**SLAC Sao**) Paulo Brasil
- **NMK** Facilitador certificado en Master Training Neuroventas – Jurguen Klaric (**BiiA LAB**)
- **CIIE** Certificación Internacional en Inteligencia Emocional por **ACCA ICMF – USA**
- **MFE** Modelamiento de Factores de Riesgo PNL – Robert Dilts **México**.
- **IE** Inteligencia Emocional – Daniel Goleman **WOBI USA**

• AUTOR DE LIBROS COMO:

- ¿Dónde está Mercurio?
- Marketing Resonante
- El Poder de tu Voluntad
- Manual Practico Misión – Visión y Valores Organizacionales

Es miembro vigente de la ICF, International Coaching Federation

En los últimos **veinticinco años** ha sido gerente y ocupado cargos de liderazgo en empresas de servicios, industria y comercio en diferentes departamentos de Bolivia.

Es **docente** invitado para pre y postgrado en áreas de liderazgo, coaching y RRHH en diferentes universidades de Bolivia.

Actualmente es **Director Ejecutivo** en **INSPIRE TALENTO HUMANO**, abordando la problemática de la **gestión humana**, **conferencista** internacional, **facilitador**, **capacitador** empresarial y **coach ejecutivo**.

INDICE:

- PROBLEMÁTICA
- ANÁLISIS DE LOS TRES MEJORES LIBROS DE PSICOLOGIA DE LAS VENTAS
- OBJETIVO GENERAL
- OBJETIVOS ESPECÍFICOS
- CONTENIDO DIDÁCTICO

INTRODUCCIÓN: ¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

- CONTENIDO DIDÁCTICO
 - 1) Módulo I: Introducción a la Psicología de las Venta
 - 2) Módulo II: Habilidades Comunicacionales
 - 3) Módulo III: La Persuasión en las Ventas
 - 4) Módulo IV: Planificación y Estrategia de Ventas
 - 5) Módulo V: Aplicación de la psicología de las ventas
 - 6) Módulo VI: Plan de acción personal para alcanzar la psicología de las ventas



PROBLEMÁTICA:

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

Mercado:

**Dinámica
actual de los
mercados.**

**La
competencia
es feroz.**

**Buscan
cualquier
ventaja
competitiva
para
destacarse**

**Sin embargo, un
error
fundamental:**

**Pasar por alto la profundidad y
complejidad del
comportamiento humano**

En su estrategia de ventas.

PROBLEMÁTICA:

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



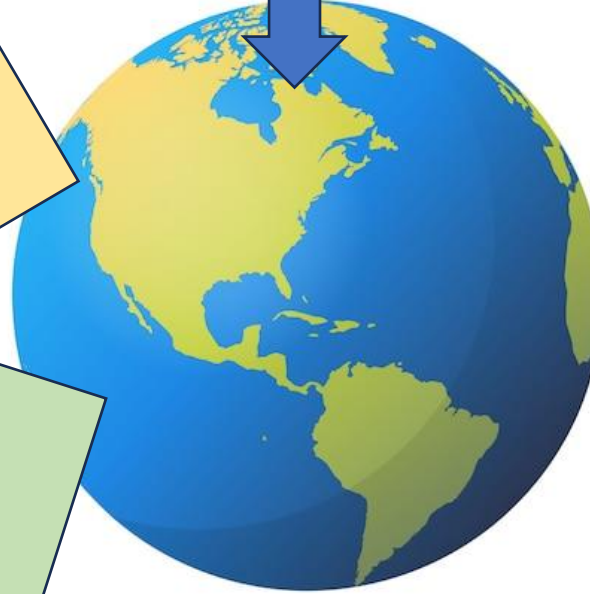
Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

Hiperconectado y
sobresaturado de
opciones:

Los clientes ya no
compran productos o
servicios por sí solos

En un:



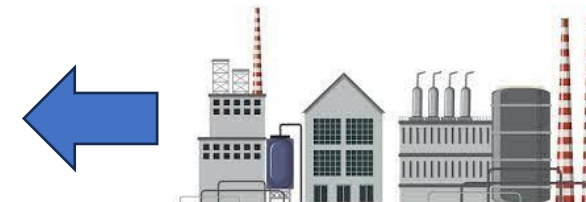
Los Clientes:



Compran
experiencias,
relaciones y
autenticidad

Al no comprender las motivaciones, emociones y necesidades psicológicas subyacentes, las empresas se encuentran a menudo promoviendo ofertas que no resuenan, empleando técnicas de ventas obsoletas y enfrentando tasas de conversión desalentadoras

Las Empresas:



PROBLEMÁTICA:

NEXTEDUC
nexteduc.com

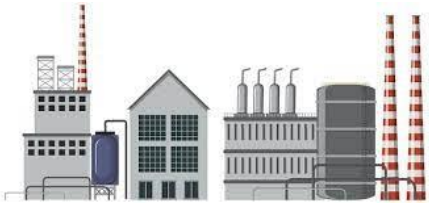
INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

Las Empresas:



El desconocimiento
del comportamiento
humano en las ventas

Los Clientes:



No solo limita las
oportunidades de conectar
genuinamente con el
cliente

Sino que también crea



Un desequilibrio en la relación



Las empresas que ignoran esta dimensión pierden repetidamente **ante aquellas que adoptan un enfoque centrado en el ser humano**, abordando las ventas con empatía, **AUTENTICIDAD y PSICOLOGÍA ESTRATÉGICA.**

ANÁLISIS DE LOS TRES MEJORES LIBROS DE PSICOLOGIA DE LAS VENTAS

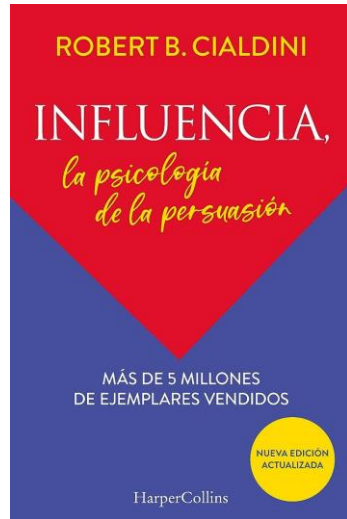
NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO

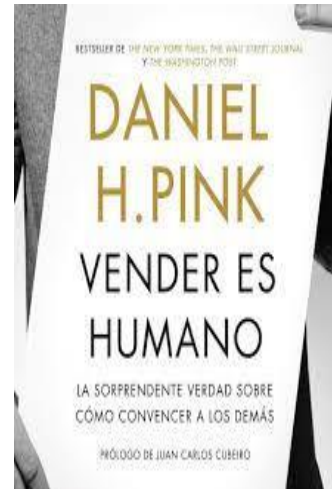


Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

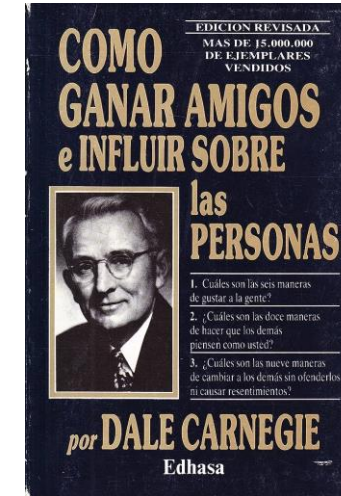
Facilita: Josué Rodríguez



Este libro es considerado una obra maestra en el campo de la persuasión y la influencia. Cialdini, un psicólogo, descompone los seis principios universales de persuasión y cómo se pueden utilizar (o cómo otros los usan) para influir en nuestras decisiones.



Pink argumenta que todos somos vendedores en algún grado y explora cómo la venta ha cambiado en el mundo moderno.



Aunque este es un libro más antiguo y no se enfoca exclusivamente en ventas, sus principios sobre relaciones humanas y cómo influir en los demás son fundamentales para cualquier vendedor.

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar al participante una experiencia que le permita el desarrollo de habilidades en psicología de las ventas.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS



- 1) Entender la conducta humana y cómo influye en el proceso de ventas.
- 2) Identificar y manejar las necesidades y expectativas de los clientes.
- 3) Desarrollar habilidades de comunicación y empatía para establecer una conexión genuina.
- 4) Utilizar técnicas de persuasión de manera ética y efectiva.
- 5) Superar los propios temores y objeciones en el proceso de ventas.
- 6) Diseñar y ejecutar un plan de ventas exitoso.
- 7) Dominar técnicas de cierre de ventas.

CAPÍTULO I

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

1. Adentrarse en la comprensión profunda de las motivaciones, emociones y comportamientos de los clientes potenciales.

2. Conectarse auténticamente con el cliente, entendiendo sus necesidades y deseos.

3. Combina habilidades de:

- Escucha activa,
- Empatía, y
- Técnicas de persuasión ética.

4. Se aplican técnicas de sintonización para:

- Crear confianza,
- Identificar objetivos del cliente y

¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



1. ADENTRARSE EN LA COMPRENSIÓN PROFUNDA DE LAS:

1. Motivaciones,
2. Emociones y
3. Comportamientos de los clientes potenciales.



¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

2. CONECTARSE AUTÉNTICAMENTE CON EL CLIENTE, ENTENDIENDO SUS:

1. Necesidades y



Transporte

2. Expectativas.



Calidad –Estatus – Servicio

¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

3. COMBINA HABILIDADES DE:

- Escucha activa,
- Empatía, y
- Técnicas de persuasión ética.



¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

4. Se aplican técnicas de sintonización para:

- Crear confianza



- Identificar objetivos del cliente



- Presentar soluciones resuenen tanto a nivel:

que

- Emocional

- Lógico.



¿EN QUE CONSISTE LA METODOLOGÍA DE LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

5. Enfoque holístico que:



➤ Prioriza la **relación**



➤ La **confianza mutua** por encima de la transacción inmediata.



CONTENIDO DIDÁCTICO



1) Introducción a la Psicología de las Ventas

- a. Que es la Psicología
- b. Qué son las ventas
- c. Percepciones e ideas en las ventas.
- d. Emociones en el proceso de ventas.

1) Habilidades Comunicacionales

- a. Que son las habilidades humanas
- b. Que es la comunicación:
 - i. Intrapersonal
 - ii. Interpersonal
 - iii. verbal y no verbal.
- c. Escucha activa y empatía.

1) La Persuasión en las Ventas

- a. Técnicas de persuasión.
- b. Manejo del miedo y objeciones.

1) Planificación y Estrategia de Ventas

- a. Creación de un plan de ventas.
- b. Estrategias de cierre de ventas.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

La psicología de las ventas es una intersección entre el:

- ✓ **Entendimiento del comportamiento humano y**
- ✓ **La técnica de vender.**

Esta ciencia arroja luz sobre **CÓMO** y **POR QUÉ** las personas toman decisiones de compra, permitiendo a los vendedores ajustar su enfoque para maximizar las oportunidades.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

Un pionero en este campo, **Robert B. Cialdini**, en su libro *Influencia*:

La psicología de la persuasión (2001), exploró los principios psicológicos que llevan a las personas a decir "sí".

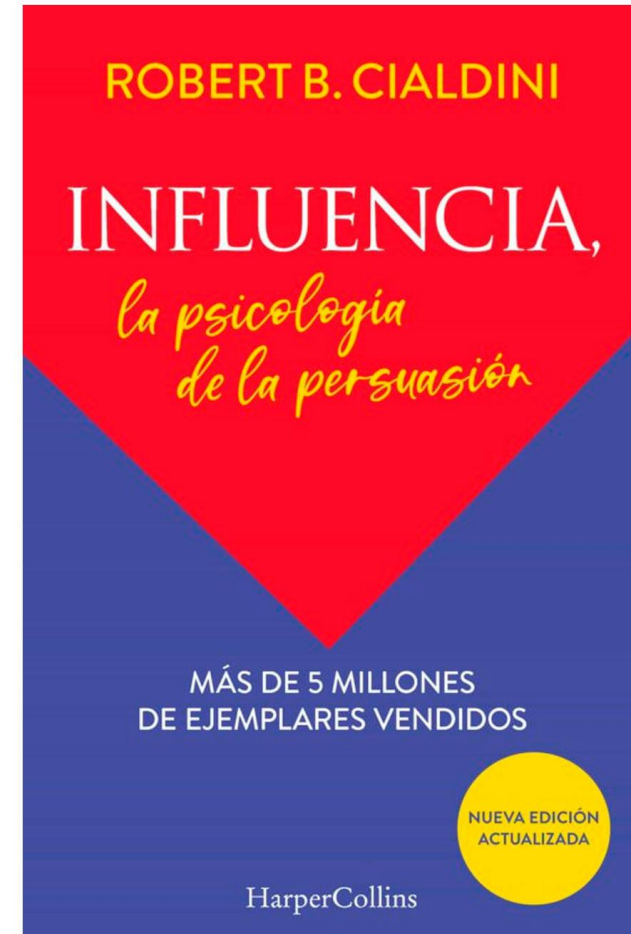
NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO

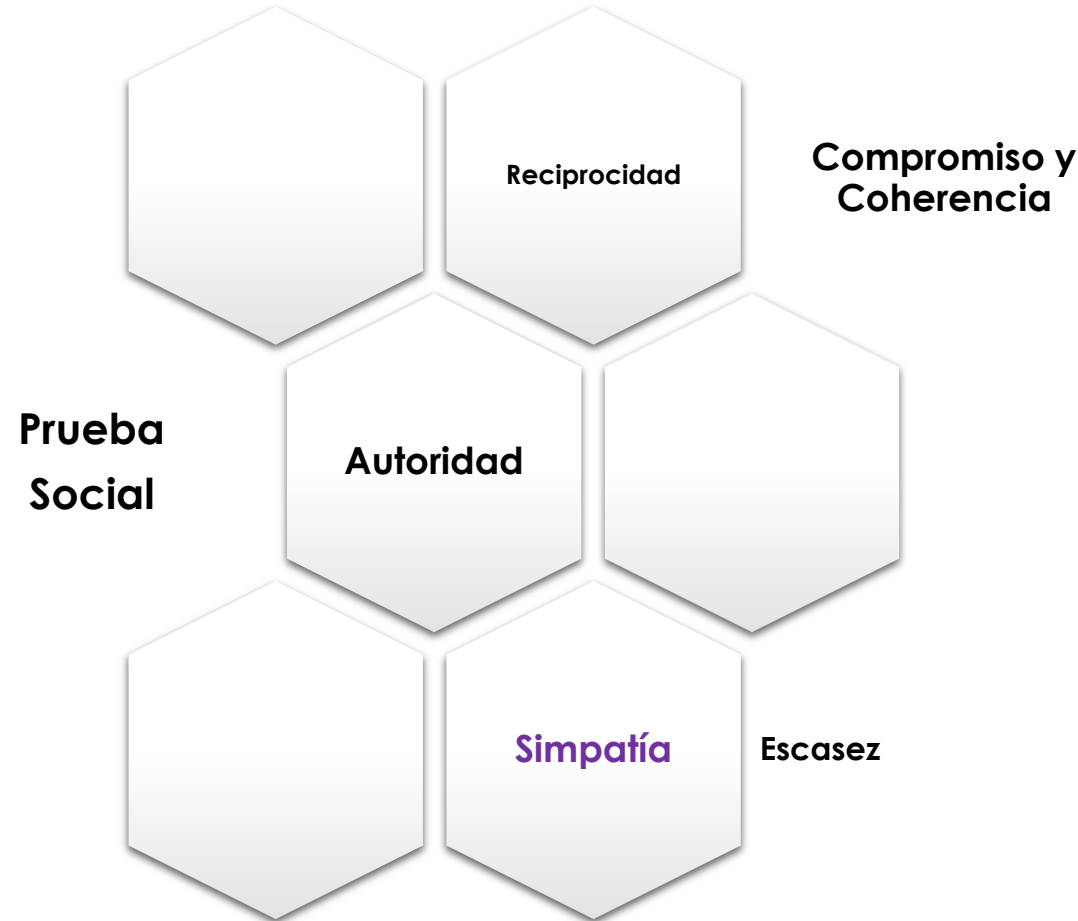
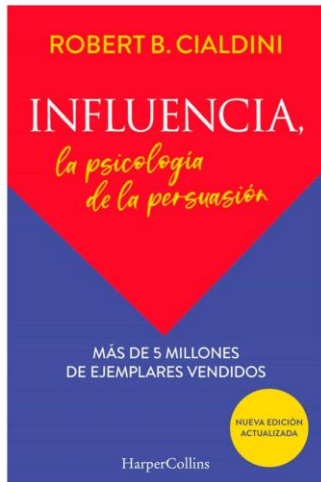


Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

a. ¿Qué es la Psicología?

Robert B. Cialdini, en su libro *Influencia*: identificó seis principios de persuasión:



Cada uno de estos principios desempeña un papel crucial en el proceso de ventas, y comprenderlos puede ser la clave para cerrar acuerdos.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

Sin embargo, la psicología de las ventas no se trata solo de persuasión.

La empatía y la construcción de relaciones genuinas también son fundamentales.

Tal como Zig Ziglar plantea en Secretos de la venta: Lo que realmente funciona para cerrar (2007), ***las ventas no son simplemente transacciones.***

“Son oportunidades para resolver problemas y satisfacer necesidades”.

Ziglar enfatiza que comprender genuinamente a tu cliente y sus necesidades es la base de cualquier venta exitosa.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

La psicología de las ventas se adentra en la mente del consumidor, permitiéndonos no solo entender qué quieren, **sino por qué lo quieren**.

“Al final del día, el vendedor exitoso no es el que empuja un producto, sino el que construye una relación, comprende a su cliente y presenta soluciones que satisfacen las necesidades reales”.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



La psicología es una disciplina que se dedica al estudio del comportamiento humano y de los procesos mentales, abordando desde pensamientos, emociones, percepciones hasta interacciones sociales.

El objetivo primordial es:

- *ENTENDER,*
- *PREDECIR Y*
- *MEJORAR EL BIENESTAR HUMANO.*

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



Uno de los nombres más destacados en psicología es Sigmund Freud, quien en su obra **La interpretación de los sueños** (1900), estableció el marco del psicoanálisis.

Freud planteó que nuestra conducta está influenciada por **deseos** y **temores inconscientes**, SENTANDO LAS BASES PARA EXPLORAR LA MENTE MÁS ALLÁ DE LA CONCIENCIA.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

Sin embargo, la psicología no se limita a la introspección.

En Conductismo (1930), **John B. Watson** argumentó que **la psicología debería centrarse en el comportamiento observable**, desencadenando una ola de investigación empírica que ha moldeado el campo hasta hoy.

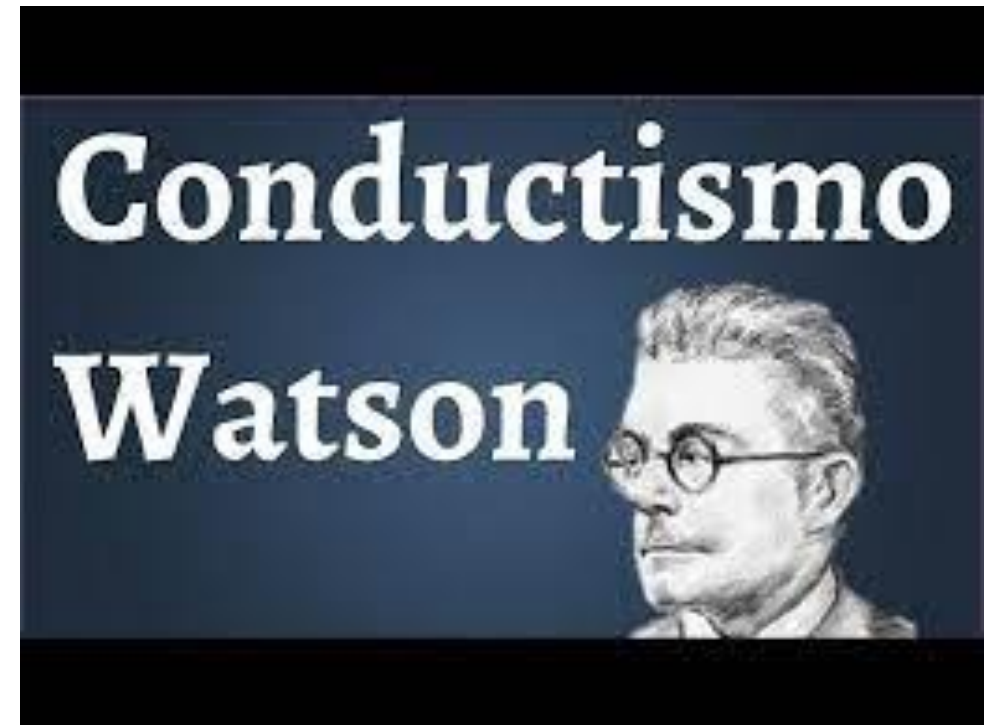
NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

NEXTEDUC
nexteduc.com

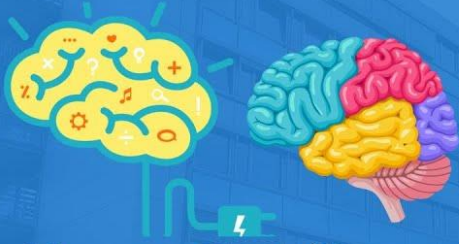
INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

COMO FUNCIONA EL CEREBRO



Neurocientífico

STANISLAS DEHAENE



En tiempos más recientes, la confluencia de psicología y neurociencia ha abierto puertas fascinantes.

En “**Cómo funciona el cerebro**” (2010), Stanislas Dehaene ofrece un vistazo a cómo la neurociencia cognitiva está revelando los misterios de cómo procesamos la información en el cerebro.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

a. ¿Qué es la Psicología?

Es esencial recordar que la **psicología** es tanto una **ciencia** como una **profesión**.

Busca no sólo **comprender** sino también **aplicar ese conocimiento** para **ayudar a las personas** a **enfrentar desafíos** y **mejorar su calidad de vida**.

Ya sea a través de la **terapia**, la **educación** o, en el **contexto de este curso**, las ventas, la psicología proporciona herramientas para acercarnos más a lo que significa ser humano.



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

b. ¿Qué son las ventas?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez



Proceso de intercambio entre dos partes donde uno ofrece un producto o servicio y el otro proporciona algo de valor, generalmente dinero, a cambio.

Pero reducir las ventas a un simple acto de transacción sería subestimar su complejidad y profundidad.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

b. ¿Qué son las ventas?

Philip Kotler, considerado uno de los padres del mercadeo moderno, explica en **Principios de Marketing (2000)** que vender no es simplemente traspasar un producto, sino satisfacer las necesidades del cliente.

En este sentido, las ventas son un proceso orientado al cliente.

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

Kotler e Armstrong

Principios de Marketing



ALWAYS LEARNING

PEARSON

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS:

b. ¿Qué son las ventas?

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

"Um dos 100 melhores livros de gestão de sempre."
CEO Reads

4
MILHÕES
DE EXEMPLARES
VENDIDOS

INFLUÊNCIA

**A Psicologia
da Persuasão**

DR. ROBERT B. CIALDINI

Desde una perspectiva **psicológica**, *las ventas son una interacción humana.*

Robert B. Cialdini, en **Influencia: La psicología de la persuasión (1984)**, explica cómo diversos principios psicológicos, como la reciprocidad o la coherencia, pueden ser utilizados para mejorar la eficacia de las ventas.

Esto significa que comprender el comportamiento humano es esencial para ser un buen vendedor.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

b. ¿Qué son las ventas?

Sociológicamente, las ventas pueden verse como un reflejo de la cultura y la sociedad.

Cada sociedad valora ciertos productos o servicios por encima de otros, y la forma en que se venden estos productos puede variar enormemente.

Pierre Bourdieu, en **La distinción** (1979), aborda cómo los **gustos** y **preferencias**, incluidos los **patrones de compra**, están influenciados por la estructura social.



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS:

b. ¿Qué son las ventas?

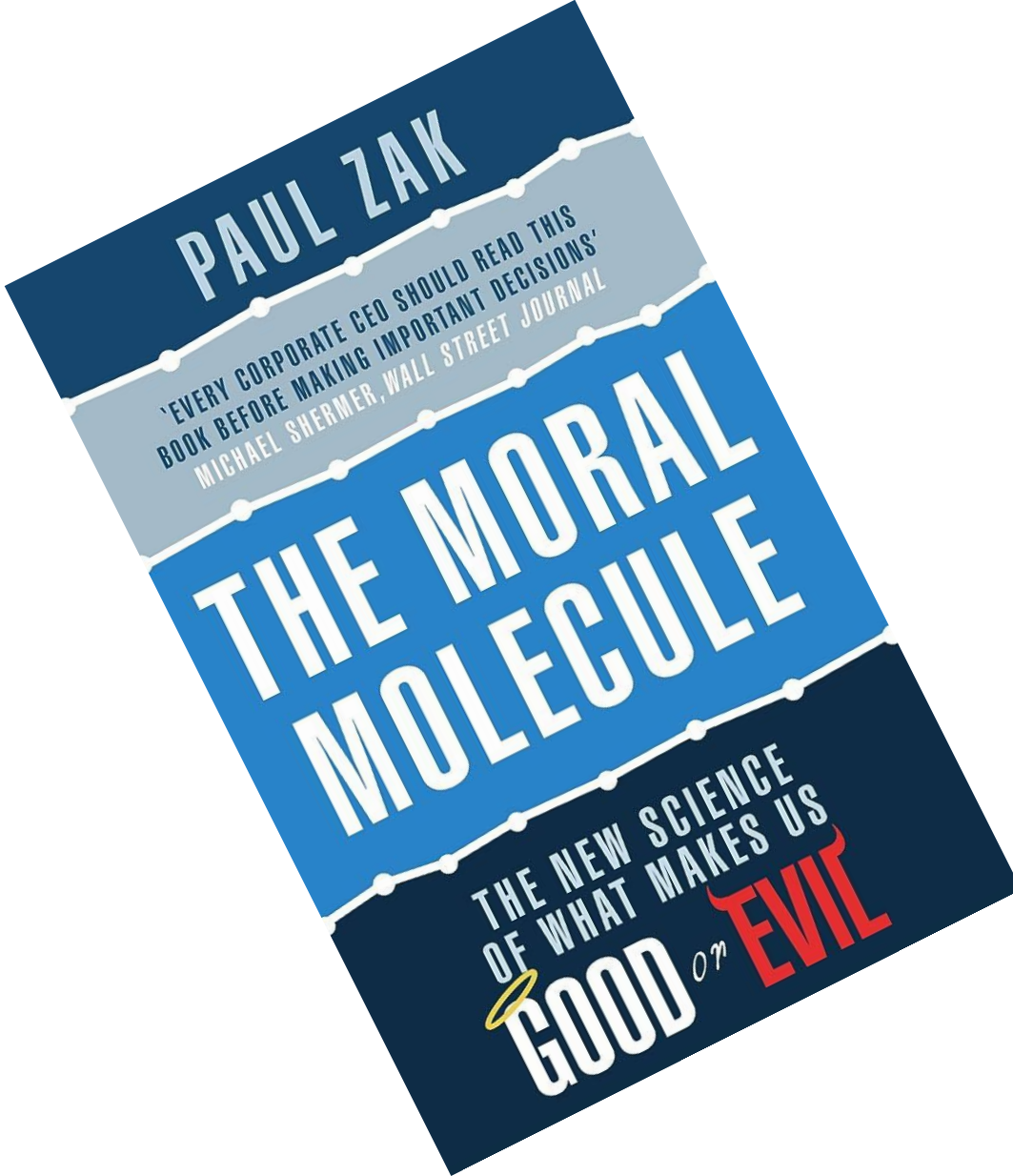
NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez



Neurocientíficamente, las ventas también pueden ser entendidas desde “*el modo en que nuestro cerebro reacciona ante estímulos*”.

El neuroeconomista Paul Zak en su libro **El factor moral (2017)**, describe cómo la **OXITOCINA**, una hormona que el cerebro libera en respuesta a ciertos estímulos sociales, puede influir en la **confianza** y, por ende, EN LA PREDISPOSICIÓN A COMPRAR.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

b. ¿Qué son las ventas?

LAS VENTAS, lejos de ser un **simple acto de intercambio**, SON UNA RICA **INTERSECCIÓN** DE **PSICOLOGÍA**, **SOCIOLOGÍA** Y **NEUROCIENCIA**.

Para vender eficazmente en el mundo moderno, es esencial comprender y navegar estos diferentes dominios.



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

c. Percepciones e ideas en las ventas

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO

Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



La Esencia del Comportamiento del Consumidor



La comprensión de las percepciones e ideas es crucial para adentrarse en la psicología de las ventas. Estos dos elementos determinan cómo los clientes interpretan y responden a los productos, servicios y marcas en el mercado.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

c. Percepciones e ideas en las ventas

NEXTEDUC
nexteduc.com

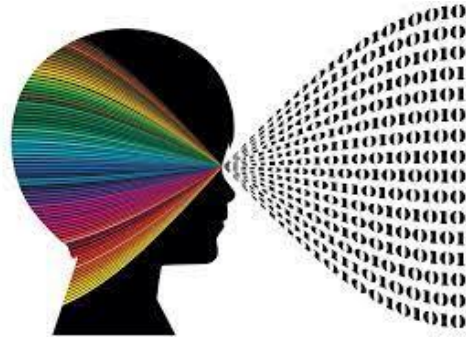
INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**

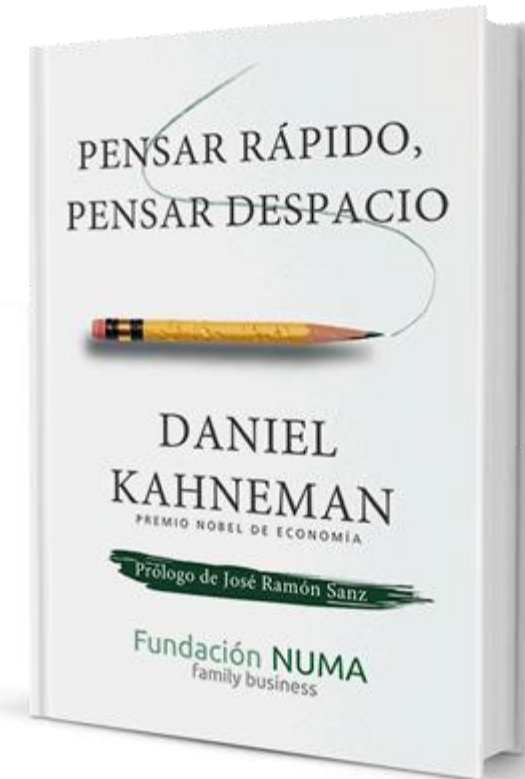
La Esencia del Comportamiento del Consumidor



Se refieren a cómo interpretamos y entendemos los estímulos sensoriales del mundo exterior.

Daniel Kahneman, en su libro **Pensamiento, rápido y lento** (2011), aborda cómo la mente humana toma decisiones y cómo las percepciones inmediatas (pensamiento rápido) a menudo influyen más que el análisis detallado (pensamiento lento).

EN VENTAS, ESTO SIGNIFICA QUE LA PRIMERA IMPRESIÓN DE UN PRODUCTO YA SEA SU APARIENCIA, AROMA O SONIDO, PUEDE SER DETERMINANTE.



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

d. Emociones en el proceso de ventas

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

La Llave Oculta de la Influencia



La **psicología de las ventas**, a lo largo de los años, ha identificado la importancia capital de las emociones en el proceso de decisión de compra.

Más allá de la lógica y el análisis de características, las emociones juegan un papel determinante en cómo, cuándo y por qué elegimos un producto o servicio.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

d. Emociones en el proceso de ventas

NEXTEDUC
nexteduc.com

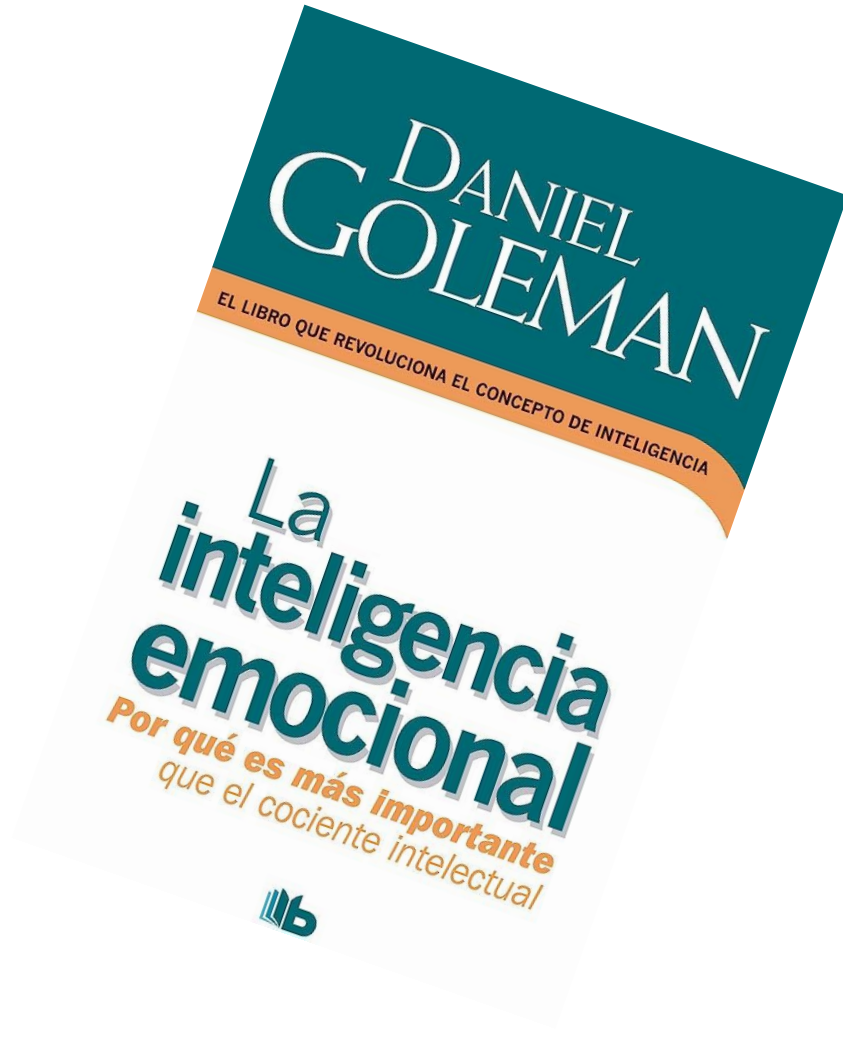
INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

La Llave Oculta de la Influencia



Daniel Goleman, en su obra Inteligencia Emocional (1995), establece **la preeminencia de las emociones sobre la razón en muchas de nuestras decisiones diarias.**

Un cliente puede tener ante sí todas las especificaciones y datos sobre un producto, pero si su "**corazón**" no está en ello, es probable que no compre.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

d. Planificación y Estrategia de Ventas

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: **Josué Rodríguez**



La venta, aunque pueda parecer un acto impulsado por la espontaneidad, requiere de meticulosa planificación y la implementación de estrategias efectivas para garantizar el éxito.

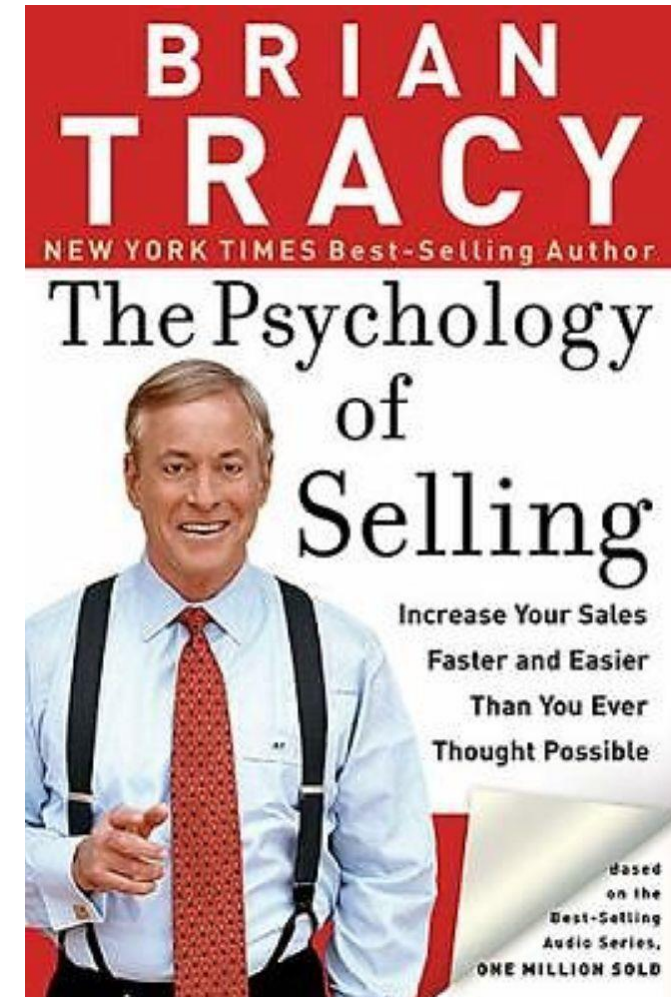
Organizarse en ventas no es una opción, es una necesidad.

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

d. ¿Por qué organizarse en ventas?

En el entorno competitivo de hoy, no basta con tener un buen producto o servicio. Como señala Brian Tracy en “The Psychology of Selling” (2006), la organización y preparación determinan en gran medida el éxito en ventas. Planificar te permite:

- **Maximizar el tiempo:** Priorizar tareas y eliminar distracciones.
- **Identificar oportunidades:** Saber a quién venderle y cómo hacerlo.
- **Evaluar resultados:** Aprender de los éxitos y errores.



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

d. Estrategias de Ventas:

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez



1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

b. ¿Qué son las ventas?

DINÁMICA: Nos vamos a grupos y cada sala, realizará un análisis del ejemplo de ventas aquí detallado.

Imagina que estás vendiendo una taza de café artesanal. Desde un punto de vista transaccional, simplemente estás ofreciendo café por dinero.

Pero, si aplicas la lente de Kotler, estás satisfaciendo la necesidad del cliente de energía y calidez.

Desde Cialdini, podrías ofrecer una muestra gratuita primero, apelando al principio de reciprocidad.

Sociológicamente, podrías posicionar tu café como un símbolo de estatus o como parte de un movimiento de comercio justo.

Desde la neurociencia, sabiendo que el aroma del café puede liberar oxitocina, podrías asegurarte de que tu tienda esté siempre llena de ese aroma envolvente.

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

1) INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE LAS VENTA:

EVALUACIÓN – EXAMEN CAPÍTULO I

NEXTEDUC
nexteduc.com

INSPIRE
TALENTO HUMANO



Curso en línea:
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS

Facilita: Josué Rodríguez

Examen de Evaluación: Psicología de las Ventas - MÓDULO I

Instrucciones: A continuación, se presentan cinco afirmaciones relacionadas con el contenido del Módulo I: Introducción a la Psicología de las Ventas. Debes marcar "Verdadero" si consideras que la afirmación es correcta o "Falso" si consideras que es incorrecta.

1. La Psicología se centra exclusivamente en el estudio de las enfermedades mentales.
 - a. Verdadero
 - b. Falso
2. Las ventas son un proceso que involucra exclusivamente el intercambio de productos o servicios por dinero.
 - a. Verdadero
 - b. Falso
3. Las percepciones e ideas en las ventas no influyen en el comportamiento de compra del cliente.
 - a. Verdadero
 - b. Falso
4. Las emociones desempeñan un papel fundamental en el proceso de ventas, influyendo en la decisión de compra del cliente.
 - a. Verdadero
 - b. Falso
5. La Psicología de las Ventas solo se refiere al estudio de la mente del vendedor.
 - a. Verdadero
 - b. Falso