



MINDSET DEL VENDEDOR



Duración: 20 horas

Modalidad: Teleformación

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en el alumno una mentalidad comercial sólida, orientada a resultados, que le permita mejorar su rendimiento en ventas, gestionar eficazmente el rechazo y construir relaciones de valor con los clientes.



ÍNDICE

TEMA 1 FUNDAMENTOS DE MINDSET COMERCIAL

- Qué es el mindset del vendedor.
- Creencias limitantes vs. Potenciadoras.
- Diferencias entre vendedor promedio y de alto rendimiento.
- Autodiagnóstico inicial.

TEMA 2 PSICOLOGÍA DEL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES

- Cómo piensa y decide un cliente.
- Factores emocionales vs. Racionales.
- Principales objeciones mentales.
- Construcción de confianza.

TEMA 3 AUTOCONFIANZA Y GESTIÓN EMOCIONAL

- Seguridad y autoestima en ventas.
- Miedo al rechazo: comprensión y control.
- Inteligencia emocional aplicada.
- Gestión del estrés en situaciones comerciales.

TEMA 4 MENTALIDAD DE VALOR Y COMUNICACIÓN PERSUASIVA

- Mentalidad de abundancia vs. escasez.
- Percepción de valor en el cliente.
- Comunicación efectiva (verbal y no verbal).
- Escucha activa y preguntas estratégicas.



TEMA 5 DISCIPLINA, RESILENCIA Y RENDIMIENTO COMERCIAL

- Hábitos de vendedores de alto rendimiento.
- Gestión del rechazo y resiliencia.
- Organización y productividad comercial.
- Enfoque en objetivos y resultados.

TEMA 6 MENTALIDAD PROFESIONAL Y CRECIMIENTO CONTINUO

- Venta ética y relaciones a largo plazo.
- Marca personal del vendedor.
- Adaptación al entorno digital.
- Plan de desarrollo personal.