
Venta personal inmobiliaria

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Determinar las características de los inmuebles adecuados a las necesidades detectadas de distintos tipos de clientes
Aplicar técnicas de venta y refutación de objeciones en operaciones?
tipo de comercialización de productos y/o servicios de intermediación inmobiliaria
Valorar la importancia del seguimiento de las operaciones, visitas y clientes contactados utilizando sistemas de gestión comercial informáticos y aplicando criterios de calidad y mejora continua en el servicio de comercialización inmobiliaria

Contenidos:

Tema 1. La venta de bienes inmobiliarios

- 1.1 Definición de la venta personal inmobiliaria.
- 1.2 Características de la venta inmobiliaria.
- 1.3 La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo.
- 1.4 Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente.

Tema 2. Técnicas de venta personal en la venta inmobiliaria

- 2.1 El proceso de venta.
- 2.2 Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios.
- 2.3 Las técnicas de escucha activa.
- 2.4 Presentación del producto inmobiliario.
- 2.5 Argumentación comercial.
- 2.6 Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta.
- 2.7 El cierre de la venta inmobiliaria.
- 2.8 Las técnicas del cierre.

Tema 3. Documentación en la venta inmobiliaria

- 3.1 El control de recepción de los clientes potenciales.

-
- 3.2 Las visitas al inmueble.
 - 3.3 Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
 - 3.4 La asistencia a la firma del acuerdo.
 - 3.5 El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.

Tema 4. Atención de quejas y reclamaciones en el proceso de venta

- 4.1 Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria.
- 4.2 Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria.
- 4.3 Gestión y resolución de reclamaciones.
- 4.4 Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.