COMT096PO TECNICAS DE CAPTACIÓN EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS

SKU: EVOL-1104-iNO-B | **Categorías:** ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN, Inmobiliaria

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas	20
Acreditado por Universidad	NO
Créditos ECTS	0
Más información	CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

Este Curso COMT096PO TECNICAS DE CAPTACIÓN EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMT096PO TECNICAS DE CAPTACIÓN EXCLUSIVAS INMOBILIARIAS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos relativos a la técnica de captación de inmuebles en exclusiva mediante un argumentario de servicios exclusivos, así como dominar la técnica de negociación de condiciones frente a propietarios de inmuebles con el fin de consegu.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MÉTODO DE CAPTURAS EN EXCLUSIVA PASO A PASO

1. Primer paso: análisis de la cartera de producto y necesidades de captación.
2. Segundo paso: la prospección y búsqueda de inmuebles.
3. Tercer paso: concertando la cita con el propietario.
4. Cuarto paso: la visita de captación.
5. Quinto paso: negociando la forma de trabajar.
6. Sexto paso: documentando el expediente para su incorporación en el circuito de venta.
7. Séptimo paso: el apoyo de la red comercial y buscando colaboraciones externas (mls).
8. Octavo paso: los seguimientos de inmuebles en cartera e inmuebles en proceso de captación.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELABORACIÓN DE UN ARGUMENTARIO ORIENTADO A LA EXCLUSIVA

1. Argumentos corporativos.

2. Argumentos publicitarios.
3. Argumentos comerciales.
4. Argumentos técnicos.
5. Resumiendo los argumentos en beneficios para el cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NOS ENFRENTAMOS A LAS OBJEVIONES: SOLUCIONES PARA REBATIRLAS

1. Una relación de objeciones clásicas y habituales.
2. Objeciones relacionadas con el concepto de agencia inmobiliaria.
3. Objeciones al precio y los honorarios.
4. Objeciones al compromiso de encargar la venta por escrito y documentada.
5. Objeciones a la exclusiva.
6. Otras objeciones de menor nivel, pero importantes para el compromiso de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA NEGOCIACIÓN Y EL CIERRE DE LA CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA

1. Negociación del precio y honorarios con método de valoración.
2. Negociación de la metodología de trabajo y período de vigencia de la exclusiva.
3. Negociación de servicios y condiciones de trabajo.
4. Superación de la resistencia al cambio por parte del propietario.
5. Las diferentes técnicas de negociación y cierre.