

TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA

SKU: EVOL-1282-VNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Inmobiliaria](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [30](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Aplicar técnicas de venta y refutación de objeciones en operaciones-tipo decomercialización de productos y/o servicios de intermediación inmobiliaria.
- Explicar y ejemplificar las técnicas existentes para rebatir las objeciones más habituales de distintos cliente-tipo en la actividad inmobiliaria.

Contenidos

1. El proceso de venta.
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios.
3. Las técnicas de escucha activa
4. Presentación del producto inmobiliario.
5. Argumentación comercial.
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta.
7. El cierre de la venta inmobiliaria.
8. Las técnicas del cierre.

