

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Documentación en la venta inmobiliaria

Duración: 15h

Modalidad: Online

Objetivo

- Redactar informes y/o documentos de trabajo, hojas de visita u otros, concretando la información y seguimiento del proceso de comercialización inmobiliaria, utilizando aplicaciones informáticas adecuadas Identificar la documentación que se utiliza para recoger la información obtenida en una visita y/o entrevista con un cliente demandante de productos inmobiliarios.

Contenido

1. El control de la recepción de los clientes potenciales.
2. Las visitas al inmueble
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
4. La asistencia a la firma del acuerdo.
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones inmobiliarias.