

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Técnicas de venta personal en la venta inmobiliaria

Duración: 30h

Modalidad: Online

Objetivo

- 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.

Contenido

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.