



# La venta de bienes inmobiliarios

**Sku:** CT2462

**Horas:** 7

**Formato:** HTML

## CONTENIDOS

### **1. Definición de la venta personal inmobiliaria.**

- 2.1. Disputada (competitiva y cooperativa)
- 2.2. De alto precio y riesgo
- 2.3. Compleja.
- 2.4. Azarosa.
- 2.5. Estratégica.
- 2.6. Planificada (metódica)
- 2.7. Incremental y multivisita.

### **3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo.**

### **4. Las características del cliente y el proceso de decisión de compra.**

- 4.1. La necesidad y deseo de compra en el caso de bienes inmuebles.
- 4.2. La reacción al precio.
- 4.3. La reacción al vendedor.