



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.