



Técnicas de venta personal en la venta inmobiliaria

Sku: CT2465

Horas: 29

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. El proceso de venta.

2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios.

- 2.1. Las necesidades críticas y no críticas en el deseo del cliente.
- 2.2. El sistema de preguntas: clases, formas y momentos.
- 2.3. Reglas básicas para formular preguntas y calificar a los clientes.
- 2.4. La comprobación de la existencia de inmuebles en la cartera de inmuebles.
- 2.5. Detección de la capacidad económica y operativa del cliente.

3. Las técnicas de escucha activa

- 3.1. La recepción del mensaje comercial.
- 3.2. La conducta de escucha.
- 3.3. La comunicación no verbal.

4. Presentación del producto inmobiliario.

- 4.1. Características, beneficios y ventajas de la oferta.
- 4.2. Técnicas de muestra de los inmuebles.
- 4.3. Las "ayudas" a las Ventas.

5. Argumentación comercial.

- 5.1. Objeciones a la venta inmobiliaria: concepto y calificación de las objeciones.
- 5.2. Los Métodos de contraargumentación.
- 5.3. Prevención de las objeciones.

6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta.

- 6.1. Tratamiento de las objeciones de carácter universal.
- 6.2. Tratamiento de las objeciones basadas en el importe de la intermediación.
- 6.3. Tratamiento de las objeciones basadas en la pretendida falta de eficacia de la intermediación.
- 6.4. Tratamiento de las objeciones basadas en la forma de establecer la relación con el propietario.
- 6.5. Tratamiento de las objeciones basadas en nuestra imagen de empresa.
- 6.6. Tratamiento de objeciones basadas en otros criterios.

7. El cierre de la venta inmobiliaria.

- 7.1. Naturaleza, finalidad y características del cierre
- 7.2. Las dos vías al cierre.
- 7.3. El miedo al cierre.
- 7.4. El cierre anticipado.
- 7.5. Otros aspectos del cierre.

8. Las técnicas del cierre.

- 8.1. Cierre directo.
- 8.2. Cierre indirecto.
- 8.3. Cierre condicional.
- 8.4. Cierre de Rackham/Huthwaite.
- 8.5. Otros tipos de cierre.