ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN EL PROCESO DE VENTA

Inscripciones

Inscripciones Empleados Régimen General

Inscripciones Autónomos y Particulares

Objetivos generales

Valorar la importancia del seguimiento de las operaciones, visitas y clientes contactados utilizando sistemas de gestión comercial informáticos y aplicando criterios de calidad y mejora continua en el servicio de comercialización inmobiliaria.

Duración estimada

15 horas.

Contenido

1. Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria.

2. Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria.

3. Gestión y resolución de reclamaciones.

4. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.