

VENTA PERSONAL INMOBILIARIA

Inscripciones

[Inscripciones Empleados Régimen General](#)

[Inscripciones Autónomos y Particulares](#)

Objetivos generales

Determinar las características de los inmuebles adecuados a las necesidades detectadas de distintos tipos de clientes.

Aplicar técnicas de venta y refutación de objeciones en operaciones–tipo de comercialización de productos y/o servicios de intermediación inmobiliaria.

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

75 horas.

Contenido

UD1. La venta de bienes inmobiliarios.

1.1. Definición de la venta personal inmobiliaria.

1.2. Características de la venta inmobiliaria.

1.3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo.

1.4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente.

UD2. Técnicas de venta personal en la venta inmobiliaria.

- 2.1. El proceso de venta.
- 2.2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios.
- 2.3. Las técnicas de escucha activa.
- 2.4. Presentación del producto inmobiliario.
- 2.5. Argumentación comercial.
- 2.6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta.
- 2.7. El cierre de la venta inmobiliaria.
- 2.8. Las técnicas del cierre.

UD3. Documentación en la venta inmobiliaria.

- 3.1. El control de recepción de los clientes potenciales.
- 3.2. Las visitas al inmueble.
- 3.3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
- 3.4. La asistencia a la firma del acuerdo.
- 3.5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.

UD4. Atención de quejas y reclamaciones en el proceso de venta.

- 4.1. Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria.
- 4.2. Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria.
- 4.3. Gestión y resolución de reclamaciones.
- 4.4. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.