

TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA

Inscripciones

[Inscripciones Empleados Régimen General](#)

[Inscripciones Autónomos y Particulares](#)

Objetivos generales

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

Explicar y ejemplificar las técnicas existentes para rebatir las objeciones más habituales de distintos clientes–tipo en la actividad inmobiliaria.

Duración estimada

25 horas.

Contenido

1. El proceso de venta.
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios.
3. Las técnicas de escucha activa
4. Presentación del producto inmobiliario.
5. Argumentación comercial.
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta.
7. El cierre de la venta inmobiliaria.
8. Las técnicas del cierre.