

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



EXCLUSIVIDAD EN VENTAS INMOBILIARIAS

Modalidad:

presencial con una duración 6 horas

Objetivos:

El objetivo de dicho curso era el aprendizaje de las mejores técnicas para optimizar el proceso de captación de inmuebles en exclusiva.

Contenidos:

- 1.Crea tu propio negocio
- 2.Posicionamiento Demográfico, Geográfico y Online
- 3.La Prospección
- 4.Calificación de los Clientes Vendedores
- 5.Las ventajas de la Exclusividad
- 6.El compromiso de servicio
- 7.Manejo de objeciones más frecuentes
- 8.Documentos imprescindibles para la buena marcha de tu negocio
- 9.Comercialización, Negociación y Cierre
- 10.Seguimiento de la cartera de Clientes
- 11.Especialidades en el servicio a los Clientes Compradores



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



- 1.Crea tu propio negocio
- 2.Posicionamiento Demográfico, Geográfico y Online
- 3.La Prospección
- 4.Calificación de los Clientes Vendedores
- 5.Las ventajas de la Exclusividad
- 6.El compromiso de servicio
- 7.Manejo de objeciones más frecuentes
- 8.Documentos imprescindibles para la buena marcha de tu negocio
- 9.Comercialización, Negociación y Cierre
- 10.Seguimiento de la cartera de Clientes
- 11.Especialidades en el servicio a los Clientes Compradores