



Por la
Profesionalización
Inmobiliaria

CURSO

**TÉCNICAS DE CONSIGNACIÓN
INMOBILIARIA EN ENTORNOS MLS**

Introducción

El sector inmobiliario está evolucionando y la era digital es una de las mayores razones; es por esto que los agentes inmobiliarios deben innovar en la prestación del servicio de un cliente cada día más exigente y más informado, y trabajar en equipo para demostrar efectividad en el cierre de negocios.

En este módulo “Técnicas de consignación inmobiliaria en entornos MLS” se propende por hacer uso de la economía colaborativa, consignar inmuebles en exclusiva y juntar información valiosa en un solo sistema, que no solo aumentará la productividad, sino que disminuirá tiempos en estudios de mercado y creación de ACM (Análisis comparativo de mercado).

Pero ¿Qué es la exclusiva?, ¿Cómo hacer que los clientes propietarios consignen sus inmuebles en exclusiva?, ¿Qué es un MLS?, ¿Cómo trabajar con este sistema?, ¿Cuáles son las verdaderas ventajas de cambiar la forma tradicional por esta opción?, Estas y muchas más inquietudes serán resueltas en el desarrollo del módulo.

Contenido

1.Aspectos generales.

- 1.1. Introducción
- 1.2. ¿Qué es un MLS?
- 1.3.-Beneficios.

2.Objetivos de la captación.

- 2.1.-Efectividad.
- 2.2.-Conocimiento del mercado.
- 2.3.-Generar un vínculo con el propietario.
- 2.4.-Mayor compromiso – mejor beneficio.

3.El nuevo agente inmobiliario.

- 3.1.-La venta consultiva.
- 3.2.-Relación tensión – tiempo en una venta.
- 3.3.-Banda de Intereses.

4.Planeación.

- 4.1.-Regla 80-20.
- 4.2.-Objetivos Anuales.
- 4.3.-Objetivos mensuales.
- 4.4.-Objetivos Semanales.
- 4.5.-Objetivos diarios.

5.Primer contacto.

- 5.1.-Manejo del teléfono.
- 5.2.-Relatar los pasos.
- 5.3.-Lograr primera visita.
- 5.4.-Manejo de Objeciones.
- 5.5.-Ejemplos prácticos.

6.Primer visita.

- 6.1.-Determinar Objetivos.
- 6.2.-Preparación.
- 6.3.-Presentación.
- 6.4.-Visita al inmueble, datos de la propiedad. (ejemplos prácticos)
- 6.5.-Análisis del Interlocutor, motivo, tiempo, interlocutor válido. (técnicas de PNL, ejemplos prácticos)
- 6.6.-Recolección de documentos (ejemplos prácticos)
- 6.7.-Generar ansiedad.

8.Confección ACM y Plan de Marketing.

9.Segunda visita.

- 9.1-Preparación del entorno y documentos de apoyo.
- 9.2.-Presentación del Asesor.
- 9.3.-Presentación de la Oficina. Directo
- 9.4.-Presentación de la Lonja.
- 9.5.-Exposición del mercado actual.
- 9.6.-Presentación del ACM.
- 9.7.-Plan de mercadeo.
- 9.8.-Compromiso de Servicio.
- 9.9.-Condiciones de consignación.
- 9.10.-Contrato de exclusiva.
- 9.11-Manejo de objeciones.
- 9.12-Ejemplos prácticos.
- 9.13-Cierre exclusiva.

