



Por la
Profesionalización
Inmobiliaria

CURSO

VENTA DE INMUEBLES



Introducción

Este curso de venta de inmuebles hace parte de un ciclo donde hemos aplicado unas técnicas de prospección que nos han llevado a la consignación en exclusiva, ganándonos el papel de consultores, entendiendo la necesidad de la venta y las condiciones en que esta debe darse (modo y tiempo); adicional se ha realizado el Análisis Comparativo de Mercado - ACM sobre la propiedad específica y se ha diseñado un plan de marketing para la venta del inmueble.

Contenido

- 1.Aspectos generales.
- 2.Psicología del comprador.
- 3.Factores esenciales de la venta.
- 4.Calificación.
- 5.Primer visita.
- 6.Segundas y Sucesivas visitas.
- 7.Manejo de objeciones.
- 8.Cierre.

