

# Ventas inmobiliarias

100% ONLINE | 30 LECCIONES | MODALIDAD TUTOREADA | 4 SEMANAS

Las tácticas y estrategias de ventas deben ser dinámicas en un mundo en constante cambio. Ya se hablaba de un mundo VICA, volátil, incierto, complejo y ambiguo antes de que nos sorprendiera esta pandemia mundial, que nos obligó a digitalizarnos de manera acelerada y reconvertir todos nuestros procesos con nuevas herramientas y mecánicas de ventas.

En este temario recorreremos el camino de la evolución que nos transformará profesionalmente, potenciando nuestras habilidades de ventas para permanecer vigentes en el mercado.

## ESPECIALISTA



Lic. Gabriel Battioni

MDI, MATER Dirección de Empresas Constructoras Inmobiliarias en la Universidad Politécnica de Madrid.

LINKEDIN

## OBJETIVOS

- Visualizar al vendedor de bienes raíces actuales, su intervención entre la oferta y la demanda en plano físico y el digital.
- Entender al cliente digital, sus características y su forma de consumir.
- Comprender los cambios en la forma de vender y aprender a vender en redes.
- Incorporar la mecánica de los nuevos procesos de promoción del producto.
- Identificar nuevos mecanismos de persuasión.
- Reflexionar sobre la mecánica de negociación y cierre.
- Lograr auto evaluarse y adquirir herramientas de mejora continua.

## EL CURSO INCLUYE

Durante el recorrido por este curso usted contará con:

- Video clases interactivas a cargo de la especialista sobre el tema.
- Materiales de lectura con toda la información del curso.
- Herramientas descargables para utilizar en la práctica diaria.

## AL FINALIZAR EL CURSO USTED PODRÁ:

- Conocer cuál es el rol que debe representar el vendedor de bienes raíces pos 2020 y el impacto en la era digital.
- Comprender cuáles son los nuevos hábitos de los clientes y su proceso de compra.
- Aplicar los conocimientos adquiridos para crear e impulsar una marca personal que favorezcan los resultados en la venta.
- Promocionar su producto con la finalidad de persuadir al cliente.
- Realizar la negociación y el cierre de una venta.

## DIRIGIDO A

Con 30 años de emprendedor y 20 de vendedor en el mundo inmobiliario he concebido este curso para quienes se inician en el arte de la venta de bienes raíces, así como también para quienes teniendo ya experiencia necesiten comprender que está pasando y cómo los cambios disruptivos que estamos viviendo en nuestro sector vienen a cambiar toda una forma de ejercer nuestra profesión.

## MODALIDAD TUTOREADA



Contas con una tutora durante todo el curso. Cronograma de temas, foros de debate y encuentros en vivo. Una vez aprobado el curso podrás obtener tu certificado institucional.

## EJES TEMÁTICOS

### MÓDULO 1 | El vendedor de bienes raíces

El vendedor de bienes raíces, el orgullo de ser vendedor, cualidades del vendedor de bienes raíces, el vendedor digital, tres tipos de mercados compradores, crea audiencia antes de ventas, la marca personal.

### MÓDULO 2 | Los clientes digitales

Los nuevos hábitos del cliente, características del cliente, proceso de compra del prospecto, el uso de las redes sociales para vender, hagamos números.

### MÓDULO 3 | Discurso de venta

Estructuración del discurso de venta, proceso de persuasión del cliente según el modelo VAK, reconocimiento del perfil del cliente (visual, auditivo, kinestésico), factor valorado por el cliente, teoría del círculo dorado, el profesional de Bienes Raíces vende el beneficio de sus servicios.

### MÓDULO 4 | Negociación y cierre

Proceso de cierre, generaciones en la era digital, cierre de ventas por generaciones (Baby Boomers, X, Millennials, Centennials), autoevaluación y mejora continua.