

Técnicas de Captación Exclusivas Inmobiliarias

Formación online • 20 horas de duración



CARACTERÍSTICAS



Objetivos principales del curso

Obtendrás los conocimientos relativos a la técnica de captación de inmuebles en exclusiva mediante un argumentario de servicios exclusivos, y además, dominarás la técnica de negociación de condiciones frente a propietarios de inmuebles con el fin de conseguir un acuerdo de venta en exclusiva.



Modalidad
100% online



Diploma de
Aprovechamiento



Apoyo y asesoramiento
continuo



Formación online
(bonificable hasta el 100%)





TEMARIO

¿Qué **aprenderás** con nosotros?

1

MÓDULO 1. EL MÉTODO DE CAPTURAS EN EXCLUSIVA PASO A PASO

- Primer paso: análisis de la cartera de producto y necesidades de captación.
- Segundo paso: la prospección y búsqueda de inmuebles.
- Tercer paso: concertando la cita con el propietario.
- Cuarto paso: la visita de captación.
- Quinto paso: negociando la forma de trabajar.
- Sexto paso: documentando el expediente para su incorporación en el circuito de venta.
- Séptimo paso: el apoyo de la red comercial y buscando colaboraciones externas (MLS).
- Octavo paso: los seguimientos de inmuebles en cartera e inmuebles en proceso de captación.

2

MÓDULO 2. ELABORACIÓN DE UN ARGUMENTARIO ORIENTADO A LA EXCLUSIVA

- Argumentos corporativos.
- Argumentos publicitarios.
- Argumentos comerciales.
- Argumentos técnicos.
- Resumiendo los argumentos en beneficios para el cliente.

3

MÓDULO 3: NOS ENFRENTAMOS A LAS OBJECIONES: SOLUCIONES PARA REBATIRLAS

- Una relación de objeciones clásicas y habituales.
- Objeciones relacionadas con el concepto de agencia inmobiliaria.
- Objeciones al precio y los honorarios.
- Objeciones al compromiso de encargar la venta por escrito y documentada.
- Objeciones a la exclusiva.
- Otras objeciones de menor nivel, pero importantes para el compromiso de venta.

4

MÓDULO 4: LA NEGOCIACIÓN Y EL CIERRE DE LA CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA

- Negociación del precio y honorarios con método de valoración.
- Negociación de la metodología de trabajo y período de vigencia de la exclusiva.
- Negociación de servicios y condiciones de trabajo.
- Superación de la resistencia al cambio por parte del propietario.
- Las diferentes técnicas de negociación y cierre.





100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

¿Qué ventajas tiene la formación online?:



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



Vídeos y herramientas multimedia: Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



Tutorías telefónicas: el tutor estará disponible telefónicamente.

