



Gestión comercial inmobiliaria



Área: PACK COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Una buena gestión de venta es la actividad principal de las personas que atienden al público en un establecimiento comercial. En este curso, eminentemente práctico, se pretenden perfeccionar los aspectos relativos a la comercialización con el cliente, el tratamiento de posibles objeciones, las motivaciones que incitan a la compra? y, en definitiva, todos aquellos elementos y técnicas que ayudan a materializar la compra. Este programa formativo, además de aspectos generales coincidentes en cualquier gestión de venta, trata aspectos específicos del sector de actividad objeto del curso.

CONTENIDOS

Técnicas de ventas y atención al cliente en inmobiliarias: La comunicación. Aspectos Generales- La comunicación oral- Qué significa servicio al cliente- Tipos de servicios- Fases del servicio al cliente- El producto- El perfil del vendedor- Errores más frecuentes de los vendedores- Tipos de clientes- Cara a cara con el cliente- El cliente difícil- Motivaciones del cliente para comprar I. La fachada del punto de venta- Motivaciones del cliente para comprar II. El espacio de venta- La venta como proceso- Características y hábitos del consumidor habitual- Tipología de la venta- Técnicas de venta- Promoción- Las objeciones- Técnicas frente a objeciones. Telemarketing: Conceptos básicos de marketing-Administración de clientes-Telemarketing-La comunicación y la conducta del consumidor-Fidelización, satisfacción y reclamaciones del cliente-Estudio del cliente-Atención al cliente-Técnicas de venta-Marketing e Internet

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.