

CURSOS MODULARES AREA PROFESIONAL

PROGRAMA

Técnicas avanzadas de captación y ventas inmobiliarias



TÉCNICAS AVANZADAS DE CAPTACIÓN Y VENTAS INMOBILIARIAS

Recursos Humanos

- Técnicas de reclutamiento y selección de personal
- Plan de formación
- Objetivos, herramientas y tiempos
- Derechos y obligaciones del profesional

La actividad profesional

- La captación a precio
- Exclusiva
- La ficha de oferta
- Atención telefónica
- Venta o alquiler
- Registro de la información

Márquetin y colaboraciones

- La publicidad
- El escaparate y la publicidad
- Web corporativa, webs de producto
- Proyecto P - 100
- Colaboraciones CRM y MLS

Técnicas de venta

- El ciclo de la venta
- Análisis de necesidades
- Presentación del producto
- Tratamiento de objeciones
- Cierre de operaciones

Producto inmobiliario

- Los tres mercados
- Acceso al mercado bancario
- Custodia
- Ejecutivos y subastas extrajudiciales
- Expropiaciones
- Negocios internacionales
- Sector inmobiliario internacional de grandes cuentas
- Sector inmobiliario internacional de particulares

Surge Centro de Estudios

Autorizado por el Ministerio de Educación desde 1956

Especializado en la formación de
profesionales inmobiliarios

Cursos amparados según la Ley Orgánica 2/2006 de
Educación

Cursos reconocidos por la Asociación de
Profesionales y Empresarios Gestores de
la Propiedad Inmobiliaria

Formadores de Colegios Oficiales de Arquitectos,
Aparejadores, Ingenieros, Topógrafos, Economistas,
Administradores de Fincas, Graduados Sociales

Surge

Calle Fontanella 13

08010 Barcelona

Tel. 93 494 99 80

Fax 93 494 99 84

Mail. surge@surge.es

www.surge.es

