



Por la
Profesionalización
Inmobiliaria

CURSO

PROSPECCIÓN DE CLIENTES
VENDEDORES



Introducción

En este curso conoceremos el manejo de las técnicas y estrategias de prospección, que les ayudará a los agentes inmobiliarios a incrementar considerablemente sus contactos y por ende su inventario de inmuebles. Utilizando de manera acertada las técnicas de prospección de clientes, aprenderemos a establecer un efectivo plan de prospección y a su vez interpretar los distintos fenómenos y variables para prestar un mejor, eficaz y ágil servicio.

OBJETIVOS

Desarrollar en los participantes competencias y habilidades metodológicas y técnicas para la aplicación y el adecuado manejo de estrategias y técnicas efectivas de prospección de contactos y clientes .

Contenido

1. Prospección de clientes vendedores

- 1.1 ¿Qué son las ventas?
- 1.2 Definiciones de ventas

2. Importancia de la prospección

3. Preparación para la prospección.

- 3.1- ¿Cómo me siento hoy?
- 3.3 ¿Qué debo saber?
- 3.4 ¿Cuál es mi objetivo a cumplir hoy?
- 3.5 conocimiento de la empresa

4 Herramientas e implementos necesarios para la labor

5. Documentación necesarios para la prospección

- 5.1 brochure de la empresa
- 5.2 Contrato de pre-consignación
- 5.3 Estudio de mercado o análisis comparativo de mercado
- 5.4 Comportamiento del mercado en la zona

6 Técnicas básicas de prospección (3 horas)

PRIMERA TÉCNICA

- 6.1.-Ambito de influencia

SEGUNDA TÉCNICA

- 6.1.1 Delimitar la zona de trabajo
- 6.1.2 Dividirla en diferentes sub zonas.
- 6.1.3 Aplicar el sistema de prospección

6.2.1. ESTUDIO DE MERCADO

6.2.1.2. Conocer personalmente la zona, trabajo de campo

6.2.1.3. Identificar la cartera potencial de viviendas

6.2.1.4. Análisis estadístico de negocios en la zona

6.2.1.5. Analizar a la competencia

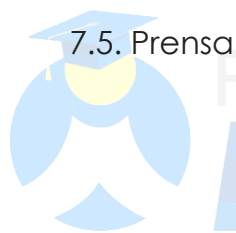
7 EL SISTEMAS DE PROSPECCION

7.1. Reconocimiento de la zona

7.2. Campañas de micro marketing

7.3. Marketing telefónico

7.4. Visitas personales



7.5. Prensa

FORMACIÓN

FEDELONJAS