Gestión comercial inmobiliaria

Gestión comercial inmobiliaria

Duración: 60 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

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 aquéllos 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.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

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

© icaformación2024