

Taller de Ventas para el Asesor Inmobiliario

Modalidad virtual



Programa Académico

Modalidad:

A distancia vía Microsoft TEAMS, sesiones 100% en vivo.

 **Horas: 20.**

Objetivo general.

Al término del curso-taller, el asesor inmobiliario será capaz de diseñar discursos de ventas de acuerdo al perfil de sus clientes, así como podrá aplicar técnicas para el manejo de objeciones y el cierre de ventas, con la finalidad de lograr sus objetivos comerciales.

Dirigido a:

Asesores inmobiliarios, desarrolladores y dueños de negocio que deseen fortalecer sus competencias comerciales para lograr mejores ventas.

Catedrático:

Connie Acosta Garcia.

Especialista en entrenamiento de equipos de alto desempeño en ventas y liderazgo. Con más de 15 años de experiencia en el área de la capacitación y ventas apoyando a las empresas a desarrollar y consolidar su capital humano y por ende al incremento de sus ingresos.

Experiencia nacional e internacional en distintas empresas y docente del módulo de Ventas del diplomado en Bienes Raíces para el Aspirante a Asesor Inmobiliario, impartido por la Universidad La Salle Cancún.



Contenido temático detallado

Módulo 1: Desarrollando mi perfil como asesor inmobiliario.

- Cambiando mi forma de pensar.
- Creación de mi estrategia de marca personal.

Módulo 2: Aplicando el funnel de ventas a tu estrategia.

- TOFU, MOFU, BOFU.
- Casos y ejercicio de aplicación.

Módulo 3: El Círculo Dorado de Simon Sinek.

- Diseño de discurso de ventas.

Módulo 4: Principios de persuasión de Robert Cialdini.

- Creación de mensajes persuasivos.

Módulo 5: Neuromarketing inmobiliario.

- Tipos de clientes y cómo identificarlos.
- Diseño de mensajes para cada tipo de cliente.

Módulo 6: Técnicas para el manejo de objeciones.

- Casos prácticos y ejercicios de aplicación.

Módulo 7: Técnicas para el cierre de ventas.

- Casos prácticos y ejercicios de aplicación.

Proceso de Inscripción:

1. Enviar la solicitud de inscripción proporcionando todos sus datos con la que le asignaremos un número de matrícula.
2. Realizar su pago con el número de matrícula asignado y enviar el comprobante.
3. Las únicas formas de pago son las descritas a continuación:

Opciones de pago:

- ✓ Pago en línea
- ✓ Ficha Referenciada (TIP)
- ✓ Transferencia Bancaria

- ✓ Opciones a 6 meses sin intereses

***Nos reservamos el derecho de suspender, cancelar o posponer un curso, si no se reúne el cupo mínimo.**