

C+_ Captación en Exclusiva



En este curso aprenderemos como convencer a nuestro cliente de la necesidad de un "agente en exclusiva" para ofrecerles un mejor servicio y defender mejor sus intereses.



TEMARIO Captación en exclusiva

Capítulo

1

La representación en exclusiva de vendedores

- Entender las bases jurídicas del contrato de exclusiva
- Conocer y poder explicar las ventajas para el cliente y el agente
- Distinguir entre Exclusiva Personal y Exclusiva Compartida
- Distinguir entre Mediación y Representación de una de las partes

Capítulo

2

Captación en exclusiva de vendedores

- Entender la diferencia entre marketing Push y Pull, búsqueda y atracción de contactos
- Entender la necesidad de hacer prospección y las técnicas de prospección inmobiliaria
- Distinguir entre Prospección y Farming geográfico
- El trabajo por recomendación: técnicas para crear y mantener tu esfera de influencia

Capítulo

3

De "cliente potencial" a cliente

- Cualificar y clasificar a los contactos y clientes potenciales y valorar sus necesidades
- Entender las fases de la venta de tus servicios partiendo de las ventajas y valores y en función de las necesidades manifestadas por el cliente
- Llegar a un acuerdo previo con el cliente

Capítulo

4

Cierre y firma del contrato en exclusiva

- Cómo elaborar un plan de marketing personalizado para la propiedad, según sus características y las necesidades del cliente, situación del mercado, etc.
- Cómo realizar un análisis comparativo de mercado y definir las estrategias de fijación y negociación del precio
- Cómo preparar al cliente para el proceso de comercialización
- Realización del cierre, firma y puesta en marcha de la comercialización

Capítulo

5

Tu trabajo como vendedor de propiedades

- Cómo trabajar en exclusiva compartida cooperando con otras inmobiliarias
- Entender las reglas de la competencia entre inmobiliarias
- Conocer las obligaciones, técnicas y sistemas para mantener informado al vendedor
- Entender las reglas para la negociación y el cierre de la compraventa en la que participas junto con un agente que representa al comprador: prenegociación, presentación de oferta, asesoramiento al vendedor, contraofertas, aceptación y firma del contrato privado, resolución de cláusulas condicionales, preparación para escrituración, firma en notaría y proceso postventa