



¿Pierdes muchos contactos en internet?

Los expertos de marketing nos dicen que el que contacta primero es quien tiene más probabilidades de triunfar. Si tienes buenos sistemas y mantienes el contacto, tarde o temprano, te convertirás en el elegido.



TEMARIO Gestión de Contactos

¿Tienes una base de datos adecuada?

¿Entiendes lo que puede hacer por ti un CRM y sabes elegir el más adecuado a tus necesidades?

¿Sabes que hay distintas tipologías de webs especialmente orientadas a la captación de contactos segmentados según tipología de cliente deseado?

Internet es un problema si no tienes la tecnología adecuada para manejar la información. Aprende a clasificar correctamente a tus contactos, a establecer campañas adecuadas para cada tipología, crear webs especiales para captación, usar las redes sociales para captar contactos, medir los resultados y actuar en consecuencia.

Pero el nuestro es un servicio personal. El contacto personal en un momento de inmadurez del contacto puede ser perjudicial, pero debemos saber en qué momento entrar en acción y sustituir los mensajes automatizados en contacto personal. Esto también te lo enseñará el curso "Convierte tus contactos en ventas".

Por muy automatizado que tengas el proceso, vas a seguir necesitando ayuda para poner todo esto en marcha. Tendrás que crear procedimientos y tendrás que buscar ayuda. Aprende a definir las tareas y responsabilidades, y piensa si puedes conseguir ayuda externa sin necesidad de sobrecargar tu plantilla. Los mejores agentes en Estados Unidos han encontrado soluciones que te darán ideas que podrás adaptar a tus necesidades concretas.

En un mundo dominado por la tecnología, las técnicas tradicionales aún siguen dando resultados en nuestro sector. Utiliza la tecnología, pero no dejes de lado el material impreso, los eventos de clientes, el contacto cara a cara. Y recuerda que un contacto bien llevado desde el principio hasta la notaría, puede convertirse en un cliente para siempre si sabes mantener el contacto, un "fan" que te facilitará nuevos contactos que vendrán a ti confiados e interesados en tus servicios.

El curso "Convierte tus contactos en ventas" es un potente curso de Marketing para Inmobiliarios de la era de las nuevas tecnologías. Si tienes hecho el Módulo B de Marketing de la serie REAP de CRS, este curso B+ supondrá una inyección de conocimiento para tu Plan de Marketing. Ve preparado.