

LUXURY  
REAL ESTATE  
SPECIALIST

## Vende tú las viviendas de alto nivel de tu zona

Perfecciona tus habilidades en el creciente mercado de viviendas de alto nivel. Sabrás acercarte al nicho del lujo, aprendiendo estrategias de precios, tácticas de negociación y cómo destacarse entre la multitud.



## TEMARIO Luxury Real Estate Specialist

### Capítulo

# 1

#### Visión general del mercado de viviendas de lujo

- ¿A qué nos referimos por viviendas de lujo?
- Captación de clientes adinerados

### Capítulo

# 2

#### Conviértete en un experto y promociona tu experiencia

- Los 5 pasos para convertirte en un experto
- 5 personas y 2 fechas clave
- Tus propuestas de venta únicas
- Cómo encontrar personas con un elevado poder adquisitivo
- Promociona tu experiencia
- Fundamentos del marketing personal
- Relaciones públicas
- Tu marca personal
- Sitios web

### Capítulo

# 3

#### Tus viviendas de lujo a la venta

- Cómo captar encargos de venta
- Uso de la publicidad directa
- Cómo conseguir tu primer encargo de venta
- Proceso de captación de encargos de venta
- Preparación para el mercado
- Tu propuesta de valor
- La entrevista de captación inicial
- La segunda entrevista
- La presentación de captación

### Capítulo

# 4

#### Establecimiento de precios y superación de objeciones

- Retos del establecimiento de precios
- Proceso
- Los 7 pasos para establecer el precio adecuado
- Análisis comparativo de mercado
- Cómo superar la «gran Objeción»
- Prestigio y preeminencia
- Actividad: Cuatro semanas de actividades para entrar en el mercado del lujo