

C_Captación



Distínguese con tu estrategia de captación;

Captar es la actividad principal de un inmobiliario, distinguirse en su realización en un mercado tan competitivo no es una opción.



TEMARIO Captación

Capítulo

1

La mentalidad necesaria para la captación

- Conocimiento, excelencia y autoconciencia
- Entender las fortalezas
- Cultivar la mentalidad necesaria para la captación

Capítulo

2

Fuentes del negocio de captación

- Fuentes tradicionales de captación
- Tres habilidades para atraer a los vendedores
- El poder de los sitios web y de las redes sociales

Capítulo

3

Capítulo 3: Preposicionamiento De La Cita

- El marketing como herramienta de preposicionamiento
- El contacto inicial
- Dossier informativo previo a la captación

Capítulo

4

Presentación epc: experta, personalizada, centrada

- Centrarse en el cliente
- El poder del conocimiento
- El poder de lo visual
- Cómo hacer una presentación
- Cómo personalizarla para cada cliente

Capítulo

5

Cómo gestionar a la competencia

- Cómo gestionar a las inmobiliarias y agentes que ofrecen precios rebajados

Capítulo

6

Posicionarse para el éxito

- Separar la decisión sobre el precio de la captación
- Importancia del posicionamiento adecuado
- Educar al vendedor
- Tasas de absorción
- Presentación del valor del mercado
- Gestión de posibles problemas