

TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

SKU: EVOL-1204-VNO-B | **Categorías:** [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Inmobiliaria](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [25](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Elaborar un argumentario con las ventajas de la captación en exclusiva frente a la nota de encargo y/o autorización de publicidad.
- Diferenciar las distintas técnicas y el argumentario-tipo para conseguir citas de captación con propietarios de inmuebles.
- Explicar las fases y características del proceso de captación de inmuebles para su comercialización.

Contenidos

1. Técnicas de aproximación a los prospectos.
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación.
3. La entrevista de captación.
4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones.
5. Otros recursos para la captación.
6. Documentación de la captación.
7. El final de la captación.
8. Uso de los datos obtenidos en la captación.

