



Venta personal inmobiliaria (UF1924)

Venta personal inmobiliaria (UF1924)

Duración: 60 horas

Precio: euros

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:



Requisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

Programa del curso:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. La venta de bienes inmobiliarios

- 1.1 Definición de la venta personal inmobiliaria
- 1.2 Características de la venta inmobiliaria.
 - 1.2.1 Disputada (competitiva y cooperativa)
 - 1.2.2 De alto precio y riesgo.
 - 1.2.3 Compleja
 - 1.2.4 Azarosa
 - 1.2.5 Estratégica

- 1.2.6 Planificada (metódica)
- 1.2.7 Incremental y multivisita
- 1.3 La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo
- 1.4 Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente.
 - 1.4.1 La necesidad y deseo de compra en el caso de bienes inmuebles
 - 1.4.2 La reacción al precio
 - 1.4.3 La reacción al vendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Técnicas de venta personal en la venta inmobiliaria

- 2.1 El proceso de venta.
- 2.2 Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios:
 - 2.2.1 Las necesidades críticas y no críticas en el deseo del cliente.
 - 2.2.2 El sistema de preguntas: clases, formas y momentos.
 - 2.2.3 Reglas básicas para formular preguntas y calificar a los clientes demandantes.
 - 2.2.4 La comprobación de la existencia de inmuebles en la cartera de inmuebles.
 - 2.2.5 Detección de la capacidad económica y operativa del cliente
- 2.3 Las técnicas de escucha activa.
 - 2.3.1 La recepción del mensaje comercial.
 - 2.3.2 La conducta de escucha.
 - 2.3.3 La comunicación no verbal.
- 2.4 Presentación del producto inmobiliario.
 - 2.4.1 Características, beneficios y ventajas de la oferta
 - 2.4.2 Técnicas de muestra de los inmuebles
 - 2.4.3 Las “ayudas” a las Ventas
- 2.5 Argumentación comercial:
 - 2.5.1 Objeciones en la venta inmobiliaria: concepto y calificación de las objeciones.
 - 2.5.2 Los Métodos de contraargumentación
 - 2.5.3 Prevención de las objeciones.
- 2.6 Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta:
 - 2.6.1 Tratamiento de las objeciones de carácter universal.
 - 2.6.2 Tratamiento de las objeciones basadas en el importe de la intermediación.
 - 2.6.3 Tratamiento de las objeciones basadas en la pretendida falta de eficacia de la intermediación
 - 2.6.4 Tratamiento de las objeciones basadas en la forma de establecer la relación con el propietario.
 - 2.6.5 Tratamiento de las objeciones basadas en nuestra imagen de empresa.
 - 2.6.7 Tratamiento de objeciones basadas en otros criterios.
- 2.7 El cierre de la venta inmobiliaria
 - 2.7.1 Naturaleza, finalidad y características del cierre
 - 2.7.2 Las dos vías al cierre.
 - 2.7.3 El miedo al cierre.
 - 2.7.4 El cierre anticipado.
 - 2.7.5 Otros aspectos del cierre
- 2.8 Las técnicas del cierre.

2.8.1 Cierre directo.

2.8.2 Cierre indirecto.

2.8.3 Cierre condicional.

2.8.4 Cierre de Rackham/Huthwaite

2.8.5 Otros tipos de cierre.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Documentación en la venta inmobiliaria

3.1 El control de recepción de los clientes potenciales.

3.2 Las visitas al inmueble.

3.2.1 La confirmación de la cita

3.2.2 Preparación de la entrevista.

3.2.3 La realización de la visita al inmueble.

3.2.4 La hoja de visita.

3.2.5 Los finales de la visita

3.2.6 La comunicación del resultado de la visita.

3.3 Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.

3.3.1 El estudio documental, tributario y fiscal de la operación con el comprador potencial.

3.3.2 La oferta de compra al propietario.

3.3.3 Gestiones posteriores en caso de acuerdo inicial.

3.3.4 Cumplimentación de documentos comerciales y precontratos de operaciones inmobiliarias.

3.4 La asistencia a la firma del acuerdo.

3.5 El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Atención de quejas y reclamaciones en el proceso de venta

4.1 Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria

4.1.1 Tipología: Quejas y Reclamaciones

4.1.2 Diferencias y consecuencias.

4.2 Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria:

4.2.1 Derechos de los consumidores: responsabilidad de intermediarios y distribuidores.

4.2.2 Información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de bienes inmuebles.

4.2.3 Las normativas autonómicas de consumo

4.2.4 La ley de protección de datos.

4.3 Gestión y resolución de reclamaciones:

4.3.1 Las hojas de reclamaciones: elementos y cumplimentación

4.3.2 Procedimiento y consecuencias de las reclamaciones

4.3.3 Documentación y pruebas

4.3.4 Las OMIC (Oficinas municipales de información al consumidor)

4.3.5 Respuestas y usos habituales en el sector comercial

4.3.6 Resolución extrajudicial de reclamaciones: Ventajas y procedimiento

4.4 Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.

4.4.1 Códigos deontológicos europeos y nacionales.

4.4.2 Cartilla de buenas prácticas en inmobiliaria

4.4.3 La prevención de blanqueo de capitales

4.4.4 La información en las comercializaciones especiales