



Sociedad
Peruana de
Bienes Raíces

Curso virtual

Captación de Inmuebles y Clientes



PRESENTACIÓN

El curso **CAPTACIÓN DE INMUEBLES Y CLIENTES** cubre lo que es verdaderamente importante y prioritario a la hora de captar y vender cualquier tipo de inmueble, ya sea vivienda, locales comerciales, oficinas, etc., de forma profesional y rápida.

Con este curso aprenderás novedosos conceptos que te ayudarán a vender más y sobre todo tener ventas de calidad.



Comprenderás por qué algunos agentes inmobiliarios tienen éxito y otros no, independientemente del tiempo y esfuerzo que le dedican a la captación y venta de un inmueble. Además, aplicarás las mejores técnicas de captación y venta para conseguir mejores resultados en corto tiempo.

DIRIGIDO:

A los agentes, asesores y consultores inmobiliarios independientes.

A los agentes, asesores y consultores inmobiliarios que trabajan en una agencia inmobiliaria.

A los promotores o desarrolladores inmobiliarios.

TEMARIO

◆ ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE CAPTACIÓN

-Estrategias de Captación de Clientes y Productos.

-Política de captación
¿Captamos productos o clientes?
Momentos de mercado
“Precio” y “Valor”

-Tácticas de Captación de Clientes y Productos.

-Ámbito territorial: Farming
Ámbito Personal: Esfera de Influencia
Dueño Vende
Búsquedas

◆ LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA CAPTACIÓN

-Innovación en la captación: nuevas formas para lograr permanencia.

-Uso de herramientas tecnológicas en la Captación.

◆ PRODUCTO, CLIENTE Y MARCA

-El “producto” y el cliente.
¿El buen producto se vende solo?.

-En los zapatos del cliente: qué buscan los clientes y cómo satisfacer sus necesidades.

-La marca como herramienta de captación

BENEFICIOS



Casos Prácticos



Material de Lectura



Certificación



Contáctanos al WhatsApp

 +51 975 188 837
+51 928 908 188
+51 977 314 315

 / Sociedad Peruana de Bienes Raíces

 / sociedadbienesraices

 / Sociedad Peruana de Bienes Raíces

Teléfono: 01 437-2981 / 01 372-5001

www.bienesraices.com



Acceso de por vida



Actualización
del curso



MasterClass

PONENTE

LIC. MARIO GÓMEZ



- ◆ Graduado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.
- ◆ Es Corredor Inmobiliario graduado con Diploma de Honor (ICI-UM).
- ◆ Docente del MDI (Universidad Politécnica de Madrid).
- ◆ Director de la Especialización de Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina.
- ◆ Miembro Fundador de la Asociación de Profesores de Posgrados Inmobiliarios de Argentina (APPI).
- ◆ Autor de 12 libros inmobiliarios.



LIBROS:

- Estudios de mercado para desarrollos inmobiliarios.
- Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles.
- Gestión de la Empresa Inmobiliaria.
- Evaluación de Proyectos Inmobiliarios.
- Financieras para la Valuación de Inmuebles.