

## Formación Gestión del Encargo en el Grupo REDPISO



Dada la situación que estamos viviendo es difícil conseguir un encargo de venta.

Sin embargo, la confianza que podemos generar con nuestro buen trabajo, los beneficios que les ofrecemos y saber el procedimiento del Grupo Redpiso a la perfección es garantía de éxito, como llevamos años demostrando, y hará que los clientes vendedores y compradores nos sigan eligiendo.

Es posible que la cantidad de trabajo en las oficinas pueda llevar a que no demos la importancia o se nos pasen por alto detalles importantes para llevar a buen puerto la gestión del encargo y ofrecer la atención que requieren y esperan nuestros vendedores y compradores.

Por eso, es importante asentar las claves de una buena gestión del encargo tanto con la gestión de las visitas como con la documentación y asesoramiento que les proporcionamos a nuestros clientes.

### Objetivos de la formación

Tras completar la formación los participantes podrán:

- Saber la utilidad y los beneficios que se consiguen cuando realizamos una buena gestión de un encargo.
- Conocer las etapas y procesos para realizar profesionalmente una gestión de un encargo.
- Conocer y saber realizar una adecuada gestión de las visitas para llevar al comprador y al vendedor al mejor acuerdo.

- Conocer los documentos que se han de firmar cuando se consigue un posible comprador para un encargo.

## Contenidos de la formación

En la formación se impartirá el siguiente temario:

1. ¿Para qué hay que gestionar un encargo?
2. Objetivos de una buena gestión de encargo.
3. Beneficios que obtiene el cliente de que realicemos una buena gestión del encargo.
4. Proceso de la gestión de un encargo.
5. Tareas de la gestión de un encargo con el cliente comprador.
6. Gestión de visitas.
7. Tareas de la gestión de un encargo con el cliente vendedor.
8. Motivos para quedar cada 15 ó 20 días con los vendedores.
9. Seguimiento de nuestro cliente vendedor.
10. Herramientas que se manejan en la gestión de un encargo.
11. Documentos que se firman cuando se tiene un encargo.
12. Pasos siguientes al cierre de un encargo.
13. Argumentos para vender ya.