

NUEVAS FÓRMULAS DE VENTA

EN EL SECTOR INMOBILIARIO



¿Qué es vender? ¿Cómo se consiguen los clientes hoy?

En este contexto en que nos encontramos, podemos observar una situación de dificultad para muchos de nuestros potenciales clientes, de prisas por obtener dinero, de no querer acercarse a nadie por miedo, de sentimientos de inseguridad y de oportunidades para otros por cuestiones de inversión o porque han visto que su vivienda tiene carencias que, por qué no, mejorar ahora que pasamos más tiempo en casa.

Captar clientes que nos quieran dejar sus viviendas no es sencillo. Por eso, hemos de conocer el proceso de la venta a través de lo que se llama el embudo de ventas (adaptado a nuestro trabajo diario) y por el que llevar a nuestros clientes para saber quiénes son de verdad candidatos reales y a los que convertir en clientes fieles.

Con esta formación descubriremos que las ventas son relaciones, que se generan poco a poco y en las que hay que elegir las herramientas más adecuadas para pasar de clientes potenciales a clientes de verdad. Porque un cliente difícil es solo un cliente que tiene dudas, unas dudas que está deseando que le resuelvas para estar tranquilo.

Objetivos de la Formación

Tras completar la formación los participantes podrán:

- Conocer el embudo de ventas o funnel de ventas en el sector inmobiliario para entender el proceso por el que ha de pasar un cliente y poder llevarle por cada una de las fases.
- Reconocer las distintas habilidades requeridas para captar clientes y llevar a cabo una venta de un inmueble de forma eficaz aplicables a su práctica diaria.
- Saber cómo convertir a un potencial cliente en un cliente real desde una valoración o superando las reticencias de un cliente difícil.
- Conocer y practicar 4 técnicas de venta para conseguir conexiones de valor, mejor imagen y mayores ventas.

Contenidos

- 8 Errores de un asesor inmobiliario.
- El embudo de las ventas:
- Atraer:
 - ✓ Marketing tradicional y digital para inmobiliarias.
 - ✓ Habilidades:
 1. Generar relaciones.
 2. Decálogo de un asesor exitoso.
 3. Cómo ser más persuasivo.
- Convertir:
 - ✓ Cómo encarar una 1ª visita o valoración y a un cliente difícil.
 - ✓ Técnicas de Venta:
 1. Jürgen Klarić.

2. Storytelling de ventas.

3. Técnica de venta de los 11 pasos.

- Fidelizar.
- Las 3 reglas de oro de una venta.
- Conclusiones de Ventas Eficaces.