

Módulo REAP



El trabajo con el cliente

Cómo tratar Objeciones y Cierre de la Venta

- Describir el proceso en seis pasos para tratar las objeciones que, con más frecuencia, plantean compradores y vendedores.
- Identificar y manejar bien las 10 objeciones más frecuentes de los vendedores

Cómo enseñar las Viviendas a los Compradores

- Describir el proceso en cinco etapas para realizar las visitas, que incluye:
 - preparación/pre-visita
 - por el camino hacia la(s) casa(s) que se va(n) a visitar;
 - antes de entrar a la casa;
 - en la entrada de la vivienda
 - y en el interior, mientras se hace la visita

Marketing y Mantenimiento de la Cartera de Propiedades

- Elaborar un plan de marketing y comunicación de la propiedad
- Enumerar cinco razones por las que el dar un buen servicio al vendedor te ayudará a que tu negocio crezca continuamente
- Enumerar por lo menos 10 actividades clave que es necesario realizar, antes de presentar una oferta al vendedor y que te ayudarán a:
 - conseguir una mayor precisión,
 - explicar las opciones que tiene el vendedor,
 - Sentar las bases para que el proceso de toma de la decisión se base en objetivos y se haga de forma inteligente

Oferta y Contrato privado con Técnicas de Negociación

- Describir la estrategia adecuada de presentación de la oferta poniendo el énfasis en los objetivos comunes de vendedor y comprador.
- Identificar al menos cinco técnicas que sirven para gestionar las situaciones más frecuentes de oposición a la venta.
- Desarrollar un enfoque que permita al vendedor entender la postura del comprador y hacer contraofertas que apoyen los objetivos del vendedor.