



Curso

Estrategias de ventas inmobiliarias



INICIA
22
FEBRERO



10 HORAS
Lunes a Viernes
19:00 a 21:00

Socios
\$70

No socios
\$100

Inscríbete:  099 910 0500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL



DESCRIPCIÓN

En un mercado en el que el ritmo de ventas son fluctuantes y el número de oficinas inmobiliarias continúa en crecimiento y por tanto, con mayor número de agentes operando en el mercado, la media no llega a ni a una compraventa al mes por cada uno. Hoy, más que nunca, es necesario marcar una clara especialización y adaptar tu discurso y estrategia comercial a las normas y a las preferencias de tus clientes

DIRIGIDO A

A directivos y empresarios del sector, Promotores, Constructores, Agentes Inmobiliarios, Estudios Jurídicos, Firmas de arquitectos e ingenieros, Ejecutivos de ventas.



CONTENIDOS

1. Situación y perspectivas del mercado inmobiliario, análisis de las operaciones inmobiliarias.
2. ¿Quién es mi cliente? entender a la sociedad para conocer el mercado
3. El marketing para la venta
4. Plan de marketing del sector inmobiliario
5. Tecnología aplicada al sector inmobiliario
6. El nuevo entorno digital y como posicionar mi marca personal en internet
7. Cómo conectar con clientes en redes sociales
8. Cómo captar clientes a través de la publicidad digital
9. Aplicación de las nuevas tecnologías para obtener información eficaz de inmuebles
10. Cómo innovar las estrategias de ventas acorde al nuevo entorno
11. Valoración de inmuebles
12. Negociación para el cliente de operaciones inmobiliarias
13. Contratos en operaciones inmobiliarias
14. Marketing y comercialización en viviendas
15. Marketing y comercialización de propiedades comerciales
16. Marketing y comercialización de terrenos
17. Marketing y comercialización de proyectos
18. Proceso y clínica de ventas



**Bernardo
Wohlermann**

- Amplia experiencia en manejo de marcas, tanto en wholesale como retail, enfocado en resultados operativos, desarrollo humano, y optimización de procesos.
- Desarrollo de redes de distribución y Procesos de ventas
- Desarrollo de nuevos negocios y Negociación
- Análisis competitivo
- Retención y satisfacción de clientes
- Gestión de operaciones
- Estrategias de marketing
- Liderazgo
- Creación de equipos de trabajo,
- Fusiones y adquisiciones
- Gestión y optimización de inventarios

Alianzas 2021



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

EUDE Business School y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, se unen para ofrecer una amplia propuesta de educación continua especializada impartida en modalidad en línea, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en distintos ámbitos, que le permitan impulsar su empleabilidad en el sector empresarial.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL



+593 99 9100500
+593 986828244



capacitacion@lacamaradequito.com



Cámara Comercio Quito
CCQ

