

Innovación

Ventas Inmobiliarias

Online
(2x1)

inicia **20** julio
15 Horas
18:00 a 20:00

Socios **No socios**

\$100 **\$120**

Inscríbete:  0999100500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS



Innovación en ventas inmobiliarias



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**
Experto en Ventas
Inmobiliarias

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

Procesos de ventas

Desarrollo de nuevos negocios

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

0999100500

capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.edu.ec

