



32 horas

CURSO VENTA CONSULTIVA
EN FINCA RAÍZ Y
PROYECTOS INMOBILIARIOS

FECHA DE INICIO. Junio 5 de 2018

CAMACOLCapacita

El poder de construir conocimiento



CAMACOL
CALDAS

Objetivo

Incrementar la efectividad comercial en el proceso de venta de proyectos de finca raíz o inmobiliarios, entregando poderosas técnicas y herramientas de ventas que permitan pasar de la venta tradicional a una venta consultiva con los clientes de inmuebles. Así, se busca que el vendedor quede entrenado para desarrollar “Excelentes Clientes” y más ventas.



Módulos

Módulo 1. Conceptos generales de la venta consultiva de finca raíz

¿Qué saber antes de vender inmuebles?

Módulo 2. La parte humana de la venta inmobiliaria

La rueda de la vida y la reingeniería humana.

Módulo 3. Psicología práctica y efectiva aplicada a la venta inmobiliaria

El Emparejamiento, Análisis Transaccional, el P.A.N. comercial, Caracterología de Clientes, P.A.N. psicológico (Poder de Compra, Autonomía de compra y Necesidad de compra). Taller práctico que le entregará variadas y poderosas herramientas de negociación.

Módulo 4. El vendedor consultivo profesional

Investigación del cliente, Análisis del cliente, ¿Cómo recolectar la información del cliente? - ¿Sabía Ud. que un buen cierre inicia en la prospección consultiva profesional?, ¿Cómo hacer entrevistas exitosas?, Caracterología de clientes, ¿Cómo tratar con cada uno de ellos exitosamente?.

Módulo 5. Las 4 Reglas de ORO en la venta Inmobiliaria.

Módulo 6. ¿Cómo saber con absoluta certeza si un cliente va a comprar o no?

Módulo 7. Las objeciones

¿Cómo anticiparnos a ellas?, Tácticas y estrategias frente a las objeciones, El arte de hacer preguntas frente a las objeciones, ¿Cómo encontrar objeciones ocultas?.

Módulo 8. Las características no venden

¿Cómo convertir las características en Beneficio?, Técnicas y estrategias para convertir características en beneficios, El cliente no compra metros cuadrados “paga por ellos”.

Módulo 9. El cierre de la venta

Técnicas y estrategias efectivas de cierres, Tipos de cierres efectivos en venta inmobiliaria, ¿Qué hacer y que no hacer en el cierre de una venta inmobiliaria?, Características de los cerradores efectivos, Preguntas efectivas de cierre.

Módulo 10. El arte de hacer preguntas

Preguntas abiertas, inteligentes, investigativas y poderosas.

Módulo 11. ¿Cómo trabajar en equipo en el sector inmobiliario?

Mediante una dinámica descubriremos cuáles son los valores más importantes de los equipos de alto rendimiento.

Dirigido a

Asesores comerciales o vendedores de proyectos de finca raíz o inmobiliarios que laboren por cuenta propia o para Constructoras o Inmobiliarias, bien sea personal que trabaje en oficinas, salas de venta, burbujas o stands comerciales destinados a la promoción y venta de inmuebles.

Metodología

Cada módulo tendrá su propio taller, con el propósito de ratificar y poner en práctica los conceptos expuestos. Dado que el tallerista es un profesional con experiencia en la “venta real de finca raíz”, se le dará a cada módulo una alta dosis de experiencias reales, conocimientos comprobados que serán compartidos, además con el aporte del grupo a través de las dinámicas técnicas y talleres inteligentemente planeados se aprovecharán las experiencias grupales, para hacer que cada asistente saque y potencialice lo mejor de sí mismo. Se cuenta con video-foros de análisis, psicodramas, dinámicas grupales y pruebas individuales para ahondar en cada tema expuesto. Se garantiza que lo visto en esta capacitación lo podrá poner en práctica 100% una vez concluya el evento.



JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ GÁLVIS

Tallerista, Conferencista, Asesor Empresarial, Gerente General Human Factor Capacitación, Experto en Alta Gerencia, Programación Neurolingüística, Inteligencia Emocional, Servicio al Cliente, Ventas, Marketing, Merchandising, Coaching, Consultor permanente de más de cincuenta Cámaras de Comercio en Colombia y varias en Latinoamérica, Conferencista invitado de Acopi, Fenalco, Cajas de Compensación, Lonjas, Camacol.

Inició su carrera como supervisor de ventas en el Círculo de Lectores de Colombia, luego pasó a ser el Gerente regional y posteriormente sería el director para Latinoamérica en capacitación de Ventas y Alta Gerencia por un periodo superior a nueve años. Fue contratado por el Touring y Automóvil Club de Colombia, Ecuador y Perú para conformar sus equipos de ventas y servicio al Cliente en un contrato cuatro (4) años. Se desempeñó como Director nacional de ventas de I.B.G.(Iván Botero Gómez) con apoyo directo y trabajo en equipo con el departamento de Crédito & Cobranza durante más de ocho (8) años. Laboró como Gerente Regional de Aseguradora y Capitalizadora Colpatria alternando como Instructor del SENA en el área de mercadeo, Ventas y Servicio. Hace seis (6) años dedicado a la asesoría del sector inmobiliario y finca raíz, organizador y realizador de ferias inmobiliarias. (autor de varios libros entre ellos CONVIÉRTASE EN UN PROFESIONAL EN VENTA DE FINCA RAÍZ), un verdadero manual de venta inmobiliaria.

Junio

Lun. Mar. Mier. Jue. Vie. Sab. Dom.

04 05 06 07 08 09 10
11 12 13 14 15 16 17
18 19 20 21 22 23 24

Horario: 5:00 p.m a 9:00 p.m
Lugar: Oficinas Camacol Caldas



VALOR INVERSIÓN		1 persona	DESCUENTO POR GRUPOS		
			2 Personas 5%	3 Personas 10%	4 o más personas 15%
APORTE EMPRESARIAL DEL AFILIADO	HASTA EL 21 DE MAYO	\$580,000	\$551,000	\$522,000	\$493,000
	A PARTIR DEL 22 DE MAYO	\$650,000	\$617,500	\$585,000	\$552,500
INSCRIPCIÓN NO AFILIADO (Se debe agregar IVA 19%)	HASTA EL 21 DE MAYO	\$650,000	\$617,500	\$585,000	\$552,500
	A PARTIR DEL 22 DE MAYO	\$820,000	\$779,000	\$738,000	\$697,000
VALOR INSCRIPCIÓN POR PERSONA					

Incluye

- Libro **“CONVIÉRTASE EN UN PROFESIONAL DE VENTA INMOBILIARIA”**
- Refrigerios
- Certificado de asistencia

Para separar su cupo debe cancelar el 50% del valor de la inscripción. Es indispensable pagar la totalidad antes del 1 de Junio.

Forma de pago

1. Consignación bancaria en la cuenta corriente No. 07002020771 Bancolombia a nombre de Camacol Regional Caldas. Enviar copia de la consignación al email elizabeth.carmona@camacolcaldas.com
2. Efectivo, Cheque, Tarjetas Débito o Crédito en las instalaciones de Camacol Regional Caldas en la Calle 70 A N°23 B 17, Manizales.

Certifica

Camacol Caldas a quienes hayan asistido al menos al ochenta y cinco por ciento (85%) de las horas totales del curso.

Informes e inscripciones

Ingrese al sitio web www.camacolcaldas.com y diligencie el formulario del curso, o contactando los teléfonos (6) **887 00 81 - 300 514 68 45 - 301 339 62 13**



www.camacolcaldas.com



www.construoferta.co



Camacol caldas



@camacolcaldas