

CURSO DE NEGOCIACION Y CIERRE DE OPERACIONES INMOBILIARIAS

1- LA NEGOCIACIÓN

- a. CARACTERÍSTICAS
- b. COMPORTAMIENTO DE LOS NEGOCIADORES
- c. FASES DE LA NEGOCIACIÓN
- d. TRATAMIENTO DE LAS OBJECIONES
- e. OBTENCION DEL MANDATO

2 - EL CIERRE DE LA OPERACIÓN INMOBILIARIA

- a. EL MANDATO DE EXCLUSIVA
- b. EL COMPROMISO DE SERVICIO
- c. LA ATENCIÓN AL CLIENTE CONSEGUIDO
- d. ¿ES ÉSTE EL ÚLTIMO PASO PARA LA OBTENCIÓN DEL MANDATO?