

## Curso sobre el Cierre de la Venta Inmobiliaria

Programa:

### **1. NATURALEZA Y DEFINICIONES SOBRE EL CIERRE.**

- 1.1 EL CIERRE, REMATE O COMPROMISO DE COMPRA.
- 1.2 EL CIERRE EN EL MÉTODO DE LA VENTA PERSONAL INMOBILIARIA.
- 1.3 LAS DOS VÍAS AL CIERRE DE LA VENTA PERSONAL INMOBILIARIA.
- 1.4 TEORÍAS SOBRE EL CIERRE.
- 1.5 EL CIERRE CLÁSICO Y LAS VENTAS GRANDES.

### **4. LAS TÉCNICAS DEL CIERRE. (I)**

- 4.1 DEFINICIÓN Y NATURALEZA DEL CIERRE.
- 4.2 LOS CIERRES DE VENTA, LAS LISTAS Y EL ÁRBOL LÓGICO DE LOS CIERRES.
- 4.3 LA PRIMERA RAMA DEL ÁRBOL: QUE EL VENDEDOR PIDA EL SÍ.
- 4.4 QUE EL VENDEDOR PIDA EL SÍ SUJETO A CONDICIÓN.
- 4.5 LA TERCERA RAMA DEL ÁRBOL: LOS CIERRES INDIRECTOS.

### **5. LAS TÉCNICAS DEL CIERRE (II): EL CIERRE DE RACKHAM.**

- 5.1 NEIL RACKHAM Y LA INVESTIGACIÓN HUTHWAITE.
- 5.2 LA OBTENCIÓN DEL COMPROMISO.
- 5.3 FASE 1: LA VERIFICACIÓN DE INQUIETUDES.
- 5.4 FASE 2: EL RESUMEN DE PUNTOS DECISIVOS.
- 5.5 FASE 3: LA OBTENCIÓN DEL COMPROMISO.
- 5.6 OTROS RECURSOS PARA ESTE CIERRE DE RACKHAM

### **6 LAS TÉCNICAS DEL CIERRE (III): LOS CIERRES INDIRECTOS.**

- 6.1 TERCERA RAMA DEL ÁRBOL DEL CIERRE: LOS CIERRES INDIRECTOS.
- 6.2 CIERRES INDIRECTOS BASADOS EN LA PRESUNCIÓN DE LA COMPRA.
- 6.3 CIERRES INDIRECTOS BASADOS EN LA URGENCIA DE LA COMPRA.
- 6.4 CIERRES INDIRECTOS BASADOS EN LOS ESTÍMULOS OFRECIDOS.
- 6.5 CIERRES INDIRECTOS BASADOS EN EL JUICIO POSITIVO DE OFERTA.
- 6.6 CIERRES BASADOS EN OTROS CRITERIOS.
- 6.7 LA COMBINACIÓN DE CIERRES.
- 6.8 LAS OBJECIONES Y EL CIERRE.

### **7 CIERRES QUE NO CIERRAN BIEN...en Inmobiliaria.**

- 7.1 EL CIERRE DE BENJAMÍN FRANKLIN.
- 7.2 EL CIERRE DE COLOMBO.
- 7.3 CIERRES CON AMARRE.
- 7.4 EL CIERRE DEL PRECIO RIDÍCULO.
- 7.5 OTROS CIERRES DE POSTÍN.