

NO TE PIERDAS LA FORMACIÓN: EL TRATAMIENTO DE OBJECIONES EN INMOBILIARIAS, SU CIMENTACIÓN ¡SOLO EN AMADEI!

Puntos a tratar

- 1.1 Definición y naturaleza de la objeción.
- 1.2 La finalidad de las objeciones.
- 1.3 La clasificación de las objeciones.
- 1.4 Estrategia general y tácticas de contestación.
- 1.5 Herramientas lógicas para la contra objeción.
 - 1.5.1 El Sistema de Preguntas.
 - 1.5.2 La Escucha Activa.
 - 1.5.3 El Argumentario.
- 1.6 La Prevención de Objeciones.
- 1.7 La causa general de la objeción: El valor no percibido.
- 1.8 Las objeciones universales y complejas.
- 1.9 La oposición de carácter universal: ¡Agencias, NO!
- 1.10 Las Objeciones particulares.

Además

A.0

Referencia a las Objeciones en la venta y captación de inmuebles.

A.1

El aprendizaje de estas técnicas.

A.2

El tratamiento de las objeciones, en el Certificado de Profesionalidad Inmobiliario.

Ponente

Miguel Villarroya Martín-Júdez.

Contáctanos