

NO TE PIERDAS LA FORMACIÓN: EL TRATAMIENTO DE OBJECIONES EN LA CAPTACIÓN DE INMUEBLES ¡SOLO EN AMADEI!

Puntos a tratar

1. Las objeciones universales y borrosas... y al fondo, las particulares.
2. La oposición de carácter universal: «¡Agencias, No!»
3. Las objeciones particulares.
4. Las diferencias como arma competitiva.
- 5.«Sois muy caros: Otros me cobran menos.»
6. Otras varias objeciones al precio.
7. Objeciones Particulares a la EFICACIA de la agencia.
8. Objeciones Particulares a la FORMA del compromiso con la agencia.
9. Objeciones Particulares al SUJETO intermediario.
10. Otras Objeciones Particulares.

Además

A.1

El aprendizaje de estas técnicas.

A.2

El Reconocimiento de Capacidades del comercial inmobiliario.

Ponente

Miguel Villarroya Martín-Júdez.

Contáctanos