



Council of Residential Specialists

Módulo D

Trabajar con el Cliente



22/05/09

de 10:00 a 18:00 h

Hotel Tryp Atocha
MADRID

Dirigido a: Gerentes y comerciales inmobiliarios con experiencia previa, que deseen actualizar sus técnicas de asesoramiento y apoyo al cliente comprador, adaptándolas a un sistema de referencias.

Contenido: Los compradores escasean, pero de nada sirve engañarse y correr a “enseñar pisos” solo porque digan estar interesados.

No vendas a desconocidos, es una recomendación que ya no va a sorprender a los que hicieron los tres módulos anteriores. Los propietarios venden, tú asesoras. No te metas a vendedor, ni asesores sin antes entender perfectamente las necesidades del comprador, sus prioridades, su urgencia, su capacidad adquisitiva.

El trabajo con el cliente parte de hablar poco y escuchar mucho, no decirle al cliente lo que el cliente sabe, y saber lo que el cliente necesita que le digan... y no tener miedo en decirlo claro y fuerte.

Tú asesoras; él decide. Define tu sistema de trabajo, documéntalo, informa a tu cliente sobre cómo funciona, y obtén su aceptación y su compromiso. Solo así dejarás de “enseñar pisos”.