

## Organiza y Gestiona



## Impulsa / Promueve



## Colabora

### Área privada



### Área institucional

Entidades Públicas



Asociaciones Profesionales



## Medios Colaboradores



Markmedia Global SL

C Carcagente 6 Esc A Entlo. 46007. Valencia

902 220 320

formacion@markmediaglobal.com

## CURSO INMOBILIARIO EGCI

### Dirigido a:

- Personal de Promotoras e Inmobiliarias
- Personas interesadas en desarrollar su actividad profesional en el ámbito inmobiliario
- Licenciados - Diplomados Universitarios
- Estudiantes Universitarios
- Demandantes de empleo

### Precio

Desde 300 € (Descuentos y Bonos para Empresa)

### Nº plazas

35 personas / curso

### Inscripción y Reservas:

902 220 320

formacion@markmediaglobal.com

### Otros Cursos:

**EGCMI** Experto en Gestión Comercial y Marketing Inmobiliario 80 h

**TGCMIU** Técnico en Gestión Comercial, Marketing Inmobiliario y Urbanismo 200 h

Más información en el teléfono 902 220 320

# Formación Inmobiliaria

# Curso EGCI

## Especialista en Gestión Comercial Inmobiliaria

### Programa de desarrollo personal y profesional

El conocimiento de técnicas, materias y habilidades relacionadas con la actividad comercial que desarrollamos, facilita alcanzar mejor y más pronto los objetivos propuestos.

Ello supone un triunfo para nosotros y una ventaja competitiva para las empresas en las que estamos.

" El éxito se consigue con preparación y la búsqueda de oportunidad "

Organiza y Gestiona



# Curso de Formación Inmobiliaria

EGCI

| Especialista en Gestión Comercial Inmobiliaria                   |        |
|--|--------|
| Técnicas de venta y habilidades                                  | 16 hrs |
| Aspectos Jurídicos, Fiscales y Financieros                       | 4 hrs  |
| Los materiales constructivos. Aspectos técnicos                  | 2 hrs  |
| El producto a comercializar. Gestiones de Marketing y Publicidad | 4 hrs  |
| Gestión administrativa y comercial                               | 4 hrs  |
| La oficina de ventas   | 2 hrs  |

|                  |   |
|------------------|---|
| Horas            | 32 hrs (Martes de 9 a 14 y de 16 a 20 horas)  |
| Precio           | Desde 300 € / Persona - (Bonos para Empresa. Dtos. a estudiantes y demandantes de empleo)   |
| Público Objetivo | Personal de Promotoras e Inmobiliarias / Estudiantes Universitarios / Demandantes de empleo |
| Asistentes       | 25 a 35 personas / curso  |
| Programación     | 9 a 12 cursos / año   |
| Título           | Certificado   |

## Especialista en Gestión Comercial Inmobiliaria\*

### 1.- Técnicas de venta y habilidades

- Comparación entre los conceptos de ventas y marketing
- El marketing como intercambio. Como conjunto de herramientas. El marketing mix
- La gestión comercial y la venta. Elementos necesarios para la venta
- Método AIDA. Pasos en la venta. La orientación del cliente
- Evolución de los sistemas en el tiempo
- El producto como conjunto de atributos
- Necesidades del cliente y beneficios, argumentario
- La venta de intangibles
- La argumentación
- Evolución de los sistemas de ventas
- Venta estímulo-respuesta. Venta formulada
- Entrevista de ventas. Manejo de las objeciones. Sistemas que ayudan al cierre
- El uso del teléfono /¿Cómo persuadimos?
- El paralenguaje
- La escucha activa. La actitud en la comunicación
- La asertividad
- Comportamientos
- Agresividad. Pasividad. Asertividad
- Pasos básicos de la asertividad
- El lenguaje corporal

### 2.- Aspectos Jurídicos, Fiscales y Financieros

- Requisitos de la oferta, promoción y publicidad
- Información a suministrar al comprador
- Documento de compraventa
- Contratos de 1ª y 2ª transmisión
- Gastos. Costes tributarios
- Pago. Escritura e inscripción
- Vicios ocultos
- El IRPF y la adquisición de vivienda
- Términos financieros básicos; Euroibor, Crédito, Préstamo, etc.
- Forma de financiación de la vivienda (plazo, condiciones, interés fijo, variable, etc.)
- Ayudas VPO
- Redacción y tipos de contratos

### 3.- Los materiales constructivos. Aspectos técnicos

- Edificación
- Vivienda y zonas comunes
- Terrazos, grifería, saneamiento, tipos de madera
- Aspectos técnicos
- Planos, escalas

### 4.- El producto a comercializar. Gestión del Marketing y publicidad

- Las viviendas, tipología, características. El entorno; servicios. Infraestructuras
- Documentación divulgativa. Elementos de apoyo a la venta.
- La campaña de marketing y comunicación
- Imagen corporativa. Logotipos. Perspectivas. Material de comunicación de la promoción
- Carpeta de ventas. Hoja de calidades. Hoja de precios. Plano de la vivienda. CD interactivo
- Plan de medios. Definición. Plan de medios
- Análisis y selección de soportes
- Publicidad estática
- Situaciones y tendencias de Mercado
- Captación inmobiliaria
- Trabajo en equipo. Actitud del personal comercial
- La vivienda piloto
- Postventa

### 5.- Gestión administrativa y comercial

- Administración del propio punto de venta
- Seguimiento de las operaciones. Comunicación
- Control de las llamadas, visitas y ventas
- Supervisión de documentación
- Control de las fuerzas de ventas
- Fidelización de Clientes

### 6.- La oficina de ventas

- Aplicación de las nuevas tecnologías a la venta
- Entorno del punto de venta
- Aspecto exterior del punto de venta
- Organización del espacio interior