



LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS

SKU: CT2462

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1. Definición de la venta personal inmobiliaria.
 - 2.1. Disputada (competitiva y cooperativa)
 - 2.2. De alto precio y riesgo
 - 2.3. Compleja.
 - 2.4. Azarosa.
 - 2.5. Estratégica.
 - 2.6. Planificada (metódica)
 - 2.7. Incremental y multivisita.
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo.
4. Las características del cliente y el proceso de decisión de compra.
 - 4.1. La necesidad y deseo de compra en el caso de bienes inmuebles.
 - 4.2. La reacción al precio.
 - 4.3. La reacción al vendedor.