



**HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE LA
INTELIGENCIA COMERCIAL EN EL SECTOR
INMOBILIARIO**

DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Curso dirigido a personal interesado en aprender y mejorar en la actividad comercial en el sector inmobiliario.



Destinatarios	<ul style="list-style-type: none"> • Directores de Agencias y Centros. • Empleados de las Agencias de Propiedad Inmobiliaria. • Nuevos empleados y aspirantes de agencias inmobiliarias. • Cualquier persona interesada en adquirir los conocimientos y las técnicas de prospección y captación inmobiliaria.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un sistema comercial que te conduzca al aumento de la productividad comercial. • Desarrollar habilidades para búsqueda y análisis de la información, que permita marcar estrategias y poner en marcha acciones. • Desarrollar habilidades de comunicación, como la lectura del lenguaje corporal no consciente, la escucha activa, saber establecer el perfil del interlocutor, averiguar su sistema representacional dominante, etc. lo que permitirá argumentar de una forma mucho más eficiente y tratar las objeciones de una forma más efectiva, cerrando más ventas.
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Clases 100% presenciales. • Actividades complementarias. • Proyección de PowerPoint y vídeos auxiliares. • Participación activa de los asistentes. • Curso totalmente práctico y amigable para uso eficaz de diferentes tipos de destinatarios.

<p>Ventajas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se aúnan casos prácticos y diferentes técnicas que requieren la participación activa de todo el grupo. • Grupo reducido. • Se imparte en un espacio que permite la distancia física y con todas las medidas de seguridad. • Nuestro programa asegura la correcta comprensión de la materia. • 100% de alumnos satisfechos. 								
<p>Duración y precio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El curso tiene una duración total de 8 horas presenciales. • Dos clases de 4 horas cada una de ellas. • Horario: de 10:00 a 14:00 horas. • La formación se imparte en el edificio de Galia Puerto, con todas las medidas de seguridad. • PRECIO: <ul style="list-style-type: none"> ○ Colegiados: 90€. ○ No colegiados: 110€ 								
<p>Titulación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma acreditativo 								
<p>Fechas y horario</p>	<table border="1" data-bbox="587 1137 1267 1292"> <thead> <tr> <th>MES</th> <th>DÍAS LECTIVOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>OCTUBRE</td> <td>15 y 16</td> </tr> <tr> <td>Horario</td> <td>De 10:00 a 14:00 horas</td> </tr> <tr> <td>Dirección</td> <td>Edificio Galia Puerto</td> </tr> </tbody> </table>	MES	DÍAS LECTIVOS	OCTUBRE	15 y 16	Horario	De 10:00 a 14:00 horas	Dirección	Edificio Galia Puerto
MES	DÍAS LECTIVOS								
OCTUBRE	15 y 16								
Horario	De 10:00 a 14:00 horas								
Dirección	Edificio Galia Puerto								
<p>Bonificación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El coste del taller es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social de la empresa según lo establecido en la Ley 30/2015 y RD 694/2017. • Sin coste para el empleador de inmobiliarias. 								

Docente

**JUAN ANTONIO JIMENEZ
CABALLERO**

- Formador y consultor sobre inteligencia comercial.
- Coach Comercial.
- Especializado en creación y adiestramiento de equipos comerciales.
- Adiestrador equipos comerciales sector inmobiliario.
- Docente habitual en Inteligencia Comercial.



Módulo 1:

- **Inteligencia comercial**
 - Análisis del mercado meta y afines
 - Análisis y elección del cliente objetivo
 - Creación del sistema comercial
- **Autoconocimiento DISC**
 - Realización del test
 - Explicación de los diferentes perfiles
 - Competencias y habilidades a desarrollar
- **Establecimiento de perfiles DISC**
 - Establecimiento de perfiles de clientes
 - Cómo actuar ante a cada perfil para que nos compren
- **Prácticas**
 - Puesta en común con los participantes
- **Uso de la PNL en ventas**
 - Sistemas representacionales, que son y cómo influyen en la compra
 - Como detectar el sistema representacional dominante de nuestro interlocutor.
 - Como conectar con las personas de forma efectiva
 - Como presentar adaptándose al sistema representacional dominante de nuestro interlocutor para conectar con el de una forma efectiva.
 - Como hacer un anclaje
- **Práctica**
 - Puesta en común de los participantes
 - Teatro de ventas aplicando lo aprendido
 - Prácticas durante la semana

Módulo 2:

- **Comunicación efectiva**
 - Uso del lenguaje meta
 - La pregunta como herramienta de venta
 - Escucha activa
- **Sinergología**
 - Lectura del lenguaje corporal no consciente
 - Que le digo al cliente con mi cuerpo y que me dice el a mí
 - Como conectar a través del lenguaje corporal
- **Prácticas**
 - Distintas dinámicas
 - Teatro de ventas aplicando lo aprendido

- **Técnicas de ventas**
 - AIDA
 - SPIN
 - SABONE
- **Cierres de ventas**
 - Diferentes técnicas de cierre
- **Integración de todo lo aprendido a la venta**
 - Perfiles DISC
 - Uso de la PNL
 - Comunicación
 - Sinergología



Avda. Manuel Siurot 3, Bloque 8, Bajo 5 41013-Sevilla
T: 954 070 054
www.insff.es
info@insff.es



COLEGIO OFICIAL DE AGENTES
de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o fotocopia, sin autorización escrita de los autores.
Instituto de Formación Financiera. Todos los derechos reservados. Es una marca registrada.
