



CURSO E-LEARNING **Agente de Ventas**



Curso patrocinado por



TU OPORTUNIDAD DE
CAPACITARTE
**EN EL MUNDO
INMOBILIARIO**



**CURSO 100% ONLINE DE
AGENTE DE VENTAS**



CURSO 100% ONLINE DE
AGENTE DE VENTAS

¡Ahora! curso de Agente
de Ventas más completo
y más barato



CURSO ONLINE DE AGENTE DE VENTAS

Conocer el perfil básico o conjunto de rasgos y cualidades que debe tener un vendedor para lograr los mejores resultados es fundamental. Este debe ser enfocado al sector al que se espera llegar y es por ello que cada empresa o vendedor debe crear un perfil de acuerdo a lo que espera sea lo mejor de acuerdo a sus propósitos. Este perfil generalmente está confeccionado por los directivos de las compañías o quién más experiencia en ventas tiene.



**CURSO 100% ONLINE DE
AGENTE DE VENTAS**

DETALLE DEL CURSO DE AGENTE DE VENTAS

Curso e-Learning de Agente de Ventas

- Horario: Lunes a Domingo, las 24 horas.
- Curso e-Learning de Ventas y Cierre de Ventas.
- Duración del curso: 45 hrs.
- Cuentas con 3 meses para completar tu curso.
- Tutor y soporte online



**CURSO 100% ONLINE DE
AGENTE DE VENTAS**



CONTENIDOS

CURSO DE AGENTE DE VENTAS

Módulo 1 Mercado y Actividad Inmobiliaria

- 1.1 Ventas Inmobiliarias
- 1.2 Mercado y Actividad Inmobiliaria

Módulo 2 Análisis Comercial de Propiedades

- 2.1 Análisis Comercial
- 2.2 Análisis Comercial de Propiedades

Módulo 3 Análisis Comercial de Propiedades

- 3.1 Captación
- 3.2 Captación de Propiedades

Módulo 4 Prospección y Calificación de Clientes

- 4.1 Prospección
- 4.2 Prospección y Calificación de Clientes

Módulo 5 Marketing Inmobiliario

- 5.1 Marketing
- 5.2 Marketing Inmobiliario

Módulo 6 Venta Consultiva y Comunicación

- 6.1 Venta Consultiva
- 6.2 Venta Consultiva y Comunicación

Módulo 7 Presentación y Visita de Propiedades

- 7.1 Visita de Propiedades
- 7.2 Prestación y Visita de Propiedades

Módulo 8 Manejo de Objeciones

- 8.1 Manejo de Objeciones
- 8.2 Manejos de objeciones con evidencia, empatía y cumplimiento

Módulo 9 Negociación y Cierre Inmobiliario

- 9.1 Negociación y Cierre
- 9.2 Negociación y cierre inmobiliario

Módulo 10 Gestión, Ética y Fidelización

- 10.1 Gestión Inmobiliaria
- 10.2 Gestión, Ética y Fidelización



PAGO CON TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Para pago con transferencia electrónica los datos bancarios son

Banco Santander

Cuenta Corriente

Titular: Capacitación Chile Spa

Cta: 87028461

Rut: 76.901.676-7

Monto: \$184.900

E-mail: info@otec.cl

Importante informar el pago al mail info@otec.cl con nombre, rut y e-mail del alumno. También indicar rut para boleta o facturación según sea el caso

Para cualquier dudas nuestros teléfonos son :

+56232100084, +56232100048 y +56232100049