



C

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

REAL ESTATE ADVANCED PRACTICES (REAP)

O Curso CRS REAP é a formação essencial para construir um negócio imobiliário de sucesso em qualquer parte do mundo. Este Curso é composto por 6 módulos que lhe vão permitir identificar os sistemas e estratégias de sucesso utilizadas pelos profissionais de topo, ajudá-lo a adaptar estes conceitos ao seu mercado envolvente e por fim, este curso permite-lhe também organizar o tempo de uma forma mais produtiva e eficiente de forma a convencer os clientes da necessidade de trabalhar com um “agente em exclusivo”.

CONTEÚDOS DO CURSO

As técnicas de negociação que aprendeu para contornar as objeções dos clientes já não são válidas no mercado atual, em que deve procurar manter uma relação que vá além do negócio de compra e venda. A capacidade de negociar dá ao profissional imobiliário uma forte vantagem competitiva. Obter a confiança e o compromisso dos clientes são componentes importantes em qualquer relação e, começa logo no primeiro contacto com o cliente. Neste módulo aprenderá como negociar as suas condições superando as ideias preconcebidas dos clientes, ouvindo e aprofundando as suas motivações, procurando as melhores soluções para todos e cumprindo os seus compromissos com um sistema de informação completo. Este módulo mostra todo o processo para fazer uma boa apresentação ao cliente, analisando os elementos que afetam qualquer negociação e as técnicas para a conduzir.

- Preparar uma apresentação eficaz
- Gerar confiança ao cliente
- Compreender as necessidades e motivações dos clientes
- Vender os seus serviços e benefícios

Para conhecer as próximas datas para este módulo, inscrições e mais informações:



geral@crs.com.pt



www.crs.com.pt



213 835 083 / 213 835 000