



## TRABALHO COM O CLIENTE

### 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

Os melhores comerciais entendem e sabem a importância de gerir de forma adequada as objeções dos seus clientes, negociando as ofertas com eficácia, recorrendo a procedimentos que permitem dar continuidade ao seu serviço, mantendo o contacto mesmo depois de fechado o negócio. Ganhe a confiança do cliente e feche negócios de forma rápida e eficaz.

O trabalho com o cliente inclui falar pouco mas ouvir muito, não dizer ao cliente o que ele já sabe, e saber o que o cliente necessita que lhe digam... sem ter medo de dizê-lo de forma clara e explícita. Defina o seu sistema de trabalho, documente-o, informe o seu cliente sobre como funciona, obtenha a sua aceitação e compromisso. Só assim deixará de simplesmente “mostrar casas” para passar a ser um profissional de capta clientes para sempre.

- Gerir objeções
- Mostrar imóveis aos clientes
- Negociar Contratos
- Utilizar checklists para um serviço de excelência

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

