

Formulario de Inscripción

Deseo inscribirme en el curso de iniciación : "Técnicas de venta para el sector inmobiliario" Fecha de inicio: 29 de octubre de 2008 329 € (IVA incluido) (14h on line)

Datos obligatorios para formalizar la matrícula:

636 € (IVA incluido) (14h on line + 16h presenciales)

MADRID
 ALICANTE

Pague con su tarjeta VISA a través de www.structuralia.com o si prefiere, hágalo a través del formulario de inscripción

Nombre	Apellidos	D.N.I.	
Titulación	Dirección particular	C.P.	Población
Empresa	Dirección Empresa	C.P.	Población
C.I.F.	Tel. contacto	Fax	e-mail

Forma de pago:

Importante: se exige que escriban su correo electrónico muy claro, ya que es la forma de contacto inicial con el alumno.

Una vez cumplimentado, rogamos que nos sea remitido al fax nº 91 490 42 10 el formulario de inscripción junto con el comprobante de transferencia o los datos de su VISA

Transferencia a la Caixa Cataluña, c/O'Donnell 37, 28009 - Madrid, España.
Cuenta nº 2013 0756 02 0200442027, indicando el nombre del curso en el que se matricula y el nombre del alumno. Una vez cumplimentado, rogamos que nos sea remitido al fax nº (+34) 91 490 42 10 el formulario de inscripción junto con el comprobante de transferencia.

VISA (excepto VISA Electrón)

Titular	Nº de tarjeta
Fecha de caducidad	Firma:

Titular de la factura:

Empresa Alumno

Marque aquí si desea recibir más información sobre otros cursos de Structuralia.

Es posible realizar la inscripción a través de Internet visitando: www.structuralia.com

Los datos de este formulario están amparados por lo dispuesto en la Ley 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal y serán marcados para permitir su inscripción. Le asisten los derechos de oposición, información, acceso, rectificación y cancelación de sus datos personales, que se harán efectivos de forma gratuita e inmediata previa solicitud por escrito.

A quién se dirige

Este curso está dirigido al personal comercial de empresas promotoras, agencias inmobiliarias, APIs, consultores inmobiliarios, etc. Pretende potenciar las habilidades comerciales de cada persona reforzando los conocimientos sobre el mercado inmobiliario y las técnicas de venta que ya se posean, aportando nuevas herramientas que permitan un mayor índice de efectividad en los contactos comerciales.

Profesores

Prudencio López Vicedo

Consultor experimentado en Marketing y Comercialización de Promociones Inmobiliarias.
Director de AVA Consultores en Marketing Inmobiliario desde 1.992.

Creador y Director de Programas Formativos para Directivos y Técnicos Comerciales Inmobiliarios impartidos en Masters, Asociaciones de Promotores y Empresas Promotoras en España.

Master en Dirección de Marketing por Fundesem - Icade.

Susana Sancho Arnaiz

Diplomada en CC. Empresariales y Licenciada en Economía.

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Directora de MRC International Training, Profesora del Máster GESCO y MBA, en ESIC y entrenadora y formadora de Equipos comerciales.

STRUCTURALIA Av. de la Vega 15, Edificio 3, 4ª Planta, 28108 - Alcobendas (Madrid), Teléfono de información de cursos: 91 490 42 20, Fax: 91 490 42 10, www.structuralia.com

PROVIA, Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante, es una asociación empresarial sin ánimo de lucro que presta un amplio abanico de servicios a las empresas asociadas: desde la defensa de los intereses del colectivo, hasta el análisis de la problemática de subsector vivienda, pasando por los servicios de formación, asesoramiento jurídico general e información: contando para ello con una sólida estructura organizativa, moderna y con capacidad de gestión para responder a las necesidades de sus miembros.



STRUCTURALIA es una Escuela de Formación especializada en aquellos sectores en los que actúa, y enfocada a profesionales, empresas, Organismos Públicos y Agentes Sociales. Nuestro cliente encuentra en nosotros un sistema formativo propio fundamentado en una metodología, contenidos y tecnología exclusivos que ayudan al desarrollo profesional de las personas. Por lo tanto, el objetivo de Structuralia es satisfacer las necesidades de sus clientes con integridad y responsabilidad, ofreciendo soluciones de calidad y de excelencia.



Acerca de ...

A distancia por internet con tutoría on-line y sesiones presenciales opcionales

NUEVO

Curso de Técnicas de venta para el sector inmobiliario

Fecha de Inicio: 29 de Octubre de 2008

Duración: 14 horas on line (2 semanas) + 2 sesiones presenciales de 8 horas (Opcionales)

CLASES PRESENCIALES A ELEGIR POR EL ALUMNO EN MADRID O ALICANTE

Promotores:



Colaboradores:



Presentación

La diferenciación entre empresas, productos y servicios cada vez es menor y la competitividad crece exponencialmente en el Sector Inmobiliario. Por ello, la supervivencia y el éxito de las Empresas cada vez depende más de la creatividad y eficacia del equipo comercial y de aquellos que están en contacto directo con el cliente. De ahí que la clave para distinguirse de la competencia esté, en gran medida, en el trato personal y diferente con el cliente. El factor psicológico y humano interviene cada vez más poderosamente en la decisión final y fidelización del mismo.



Objetivos

Potenciar las habilidades y cambiar actitudes personales en el trato con el cliente, para aumentar la capacidad de influir y de vender más y mejor, dando más atención a las necesidades e intereses de los clientes y buscando dejar auténtica huella en la relación con ellos.

Programa

MÓDULO 1. LA VENTA EN EL SECTOR INMOBILIARIO. (14h on-line)

- Marketing Inmobiliario para T.C.Is. (Técnicos Comerciales Inmobiliarios)
- Preparación de la información comercial
- Entrevista telefónica y personal
- Entrenamiento mantenido individual

MÓDULO 2. ENTRENAMIENTO PRÁCTICO DE TÉCNICAS DE VENTA. (16h presenciales) (Opcional)

- La Inteligencia Emocional en la Negociación y Venta.
- La Proactividad en la Venta
- Desarrollo de la capacidad de Negociación:
- Las reclamaciones como oportunidades en el tratamiento de situaciones difíciles y de diferentes tipos de clientes difíciles
- La "influencia hacia arriba". Ejercicios prácticos para conseguir mayor influencia en todos los que puedan contribuir al éxito comercial
- Como debemos fidelizar al Cliente y lograr que trabaje para nosotros

Metodología

El curso se imparte en modalidad semipresencial, es decir, combina una parte on-line de 14 horas de duración con una segunda parte presencial de 16 horas.

Metodología Módulo on-line

Contenido interactivo con profesor virtual. El profesor virtual presenta de forma amena y divertida los conceptos principales que el alumno debe conocer. El contenido se acompaña de gráficos ilustrativos con gran capacidad didáctica.

Documentación adjunta imprimible: Adicionalmente, el alumno puede descargarse e imprimir de forma mucho más detallada toda la información que se ofrece en formato interactivo.

Test de evaluación: Existe un Test de Evaluación para comprobar que se han asimilado los conceptos principales de cada tema.

Tutoría on-line y foros: A lo largo de curso, el alumno puede realizar consultas grandes expertos en la materia a través de Internet. Además existen foros especializados donde se fomenta la interacción entre los alumnos.

Evaluación Final: La evaluación final la realizará el profesor tomando como referencia la evaluación y la participación de los alumnos a través de los diferentes medios de comunicación durante el curso.

Metodología Módulo Presencial (Opcional)

Intervalos entre sesiones para practicar. Sesiones altamente participativas, con abundantes Role-plays y ejercicios. Los participantes sacan sus conclusiones personales y asumen compromisos concretos para practicar en su día a día. Feed-back sobre estas prácticas.

CLASES PRESENCIALES EN MADRID / ALICANTE 13 y 14 de Noviembre de 2008

Horario:

- de 10:00h a 14:00h y de 16:00h a 20:00h

Lugar de impartición:

- **MADRID:** STRUCTURALIA. Avda de la Vega 15, Edificio 3 4ª planta
- **ALICANTE:** PROVIA. Edificio REX C/ Reyes Católicos, 31-35 03003 Alicante



STRUCTURALIA se reserva el derecho de anular la clase presencial si no hubiera una convocatoria suficiente de alumnos presenciales

Certificado

A los alumnos que hayan superado el curso y aprobado todos los test y ejercicios prácticos, les será entregado un diploma acreditativo emitido por los promotores del curso.