



Diplomado
BIENES RAÍCES

INICIAR

MÓDULO 6
**TÉCNICAS DE VENTAS Y
NEGOCIACIÓN**



Facilitadora:

Contenido

- EL ASESOR COMO VENDEDOR DE CONFIANZA
- CONOCE A TU CLIENTE: TIPOS DE COMPRADORES
- EL PROCESO DE VENTA EXITOSA PASO A PASO
- PSICOLOGÍA DE LA VENTA Y NEUROVENTAS
- ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA



EL ASESOR COMO VENDEDOR DE CONFIANZA

**Antes de vender una propiedad,
vendes confianza.**

En bienes raíces, no se trata de vender casas, se trata de entender sueños y resolver necesidades.

- Asesor confiable y persuasivo.
- Qué busca realmente el cliente cuando compra o vende una propiedad.
- Cómo influye la emoción y la lógica en la decisión de compra.



Ser diferente al resto.

CONOCE A TU CLIENTE: TIPOS DE COMPRADORES

1

Cliente emocional

- Compra por ilusión,
- Ubicación,
- Estética.

2

Cliente racional

- Requiere datos,
- Precios,
- ROI,
- seguridad jurídica.

3

Cliente inversor

- Busca rentabilidad,
- Demanda datos duros.

4

Cliente primerizo

- Tiene miedos,
- Necesita acompañamiento

5

Cliente urgente

- Requiere velocidad y
- Claridad.

EL PROCESO DE VENTA EXITOSA PASO A PASO



1. Prospección efectiva
2. Calificación del cliente
3. Presentación de la propiedad
4. Gestión de objeciones
5. Cierre estratégico

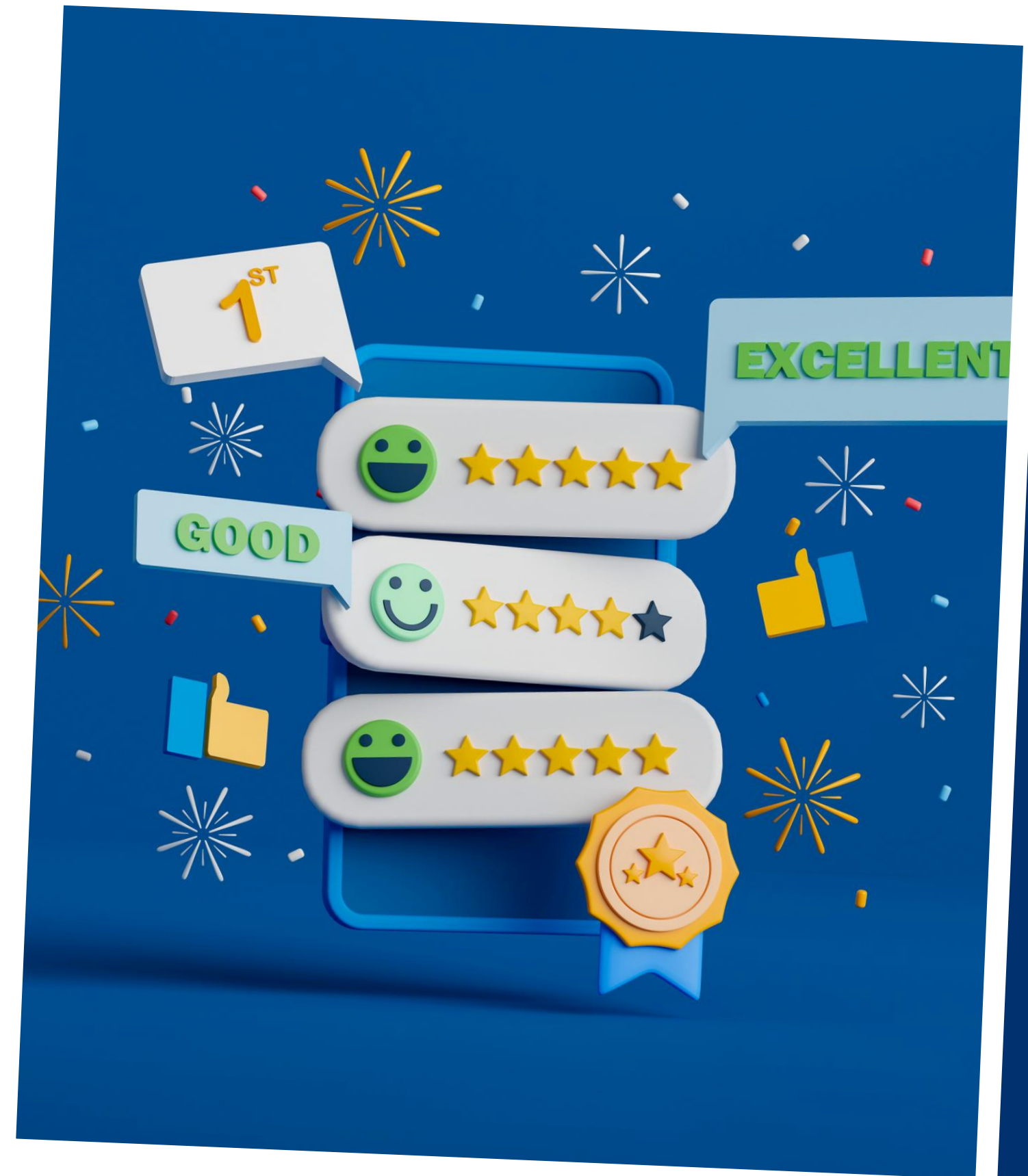


EL PROCESO DE VENTA EXITOSA PASO A PASO



Prospección efectiva: Uso de redes sociales, referidos, portales y publicidad.

Calificación del cliente
¿Qué busca?, ¿puede pagarlo?, ¿cómo y cuándo quiere cerrar?



EL PROCESO DE VENTA EXITOSA PASO A PASO



Presentación de la propiedad

- Tour presencial o virtual profesional.
- Técnica “beneficios vs características”.



EL PROCESO DE VENTA EXITOSA PASO A PASO

Gestión de objeciones

- “Está caro”, “voy a pensarlo”, “no me convence la zona”.
- Método L.E.A.R.N. (Escucha, Empatiza, Aclara, Responde, Negocia).

Cierre estratégico

- Cierres directos, indirectos y emocionales.
- El uso del silencio como técnica.



PSICOLOGÍA DE LA VENTA Y NEUROVENTAS

Ganchos emocionales:

- “Seguridad para tu familia”
- “Una inversión que te genera tranquilidad”
- “El lugar donde empezarás una nueva etapa”



Las personas compran con emoción y justifican con lógica.

PSICOLOGÍA DE LA VENTA Y NEUROVENTAS

Principios de persuasión:

- Escasez: "Últimos disponibles"
- Autoridad: "Respaldados por expertos"
- Prueba social: "Clientes felices han comprado aquí"



Las personas compran con
emoción y justifican con lógica.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA



Reglas básicas

- Nunca respondas de inmediato a una contraoferta.
- Sé claro con tus límites, pero flexible en la forma.
- Mantén el control emocional.



Técnicas útiles

- Técnica del “ganar-ganar”
- El arte del silencio.
- Estrategia del “si... entonces...”



Vender valor

- Negociar no es ceder, es crear valor para ambas partes.
- “Si el cliente está dispuesto a firmar esta semana, podríamos incluir los gastos de escrituración.”

VENTAS CONSULTIVAS

DEJAR DE VENDER PARA EMPEZAR A ASESORAR

Ventas consultivas:

- Escucha activa.
- Diagnóstico antes de mostrar opciones.
- Acompañamiento, no presión.
- Cierre sin presión:



Hoy en día, el cliente huye de los vendedores insistentes y se conecta con los asesores que entienden su necesidad

CIERRES EFECTIVOS Y ÉTICOS

Frases de cierre efectivas

- “¿Te gustaría avanzar con esta propiedad?”
- “¿Crees que este podría ser tu próximo hogar?”
- “¿Qué te impide decidirte hoy por esta oportunidad?”



Nunca forzar la venta. Siempre guiar con integridad.



Si el cliente dice: **“Lo voy a pensar”**



R//

“Perfecto. ¿Qué información te puedo dar para ayudarte a tomar una mejor decisión?”

POSTVENTA Y FIDELIZACIÓN

Acciones de postventa:

- Agradecimiento con mensaje personalizado.
- Llamada de seguimiento a los 15 días.
- Pedido formal de referidos satisfechos.

Un cliente bien atendido puede traer 3 a 5 referidos.



La venta no termina en la firma del contrato.

¿Estas listo/a para hacer negocio?

- Imagen
- Recursos
- Herramientas
- Aliados
- Estrategias
- Publicidad



INICIEMOS A IMPACTAR.

ACTIVIDAD



Crear presentación

- Presentando
- quien eres
- Qué ofreces
- Contacto
- LOGROS

Sábado 20 de DICIEMBRE, deberán hacer una presentación profesional Tendrán 5 minutos cada participante para proyectar su imagen. (Venderse como un agente inmobiliario)
Y MENCIONAR LOS LOGROS DEL RETO.



Si necesitan que se les revise antes será un placer ayudarles a construir su PPT.

OBJECIONES DE CLIENTES POTENCIALES

1. Está muy caro, no tengo ese presupuesto.

Respuesta

Entiendo, y es totalmente válido cuidar tu inversión. ¿Le parece si buscamos opciones dentro de su rango? También podemos revisar alternativas de financiamiento o negociar con el propietario.

2. Voy a pensarlo y le aviso.

Respuesta

¡Perfecto! Solo recuerde que en este tipo de propiedades el tiempo es clave, y hemos tenido bastante interés en esta. ¿Le gustaría que le reserve una cita o un derecho de opción mientras lo analiza?

3. No me convence la zona.

Respuesta

Entiendo. ¿Qué características busca en una zona ideal? Seguridad, accesos, escuelas, transporte... si me da más detalles puedo presentarle mejores opciones que se adapten a su estilo de vida.



OBJECIONES AL ALQUILAR UNA PROPIEDAD

1. Quiero un inquilino perfecto o nada.

Respuesta

Todos deseamos eso. Mi trabajo es ayudarle a encontrar al mejor perfil disponible con filtros, entrevistas y garantías legales que protejan su propiedad.

2. No quiero que me dañen la casa.

Respuesta

Por eso recomendamos contratos con cláusulas específicas, garantías, inspección

3. Está muy caro para ser de alquiler.

Respuesta

Lo entiendo. Sin embargo, este precio refleja el valor de la zona, las condiciones de la casa y beneficios como seguridad, parqueo o accesos. ¿Le gustaría ver una alternativa más económica, o negociar una mejora con el propietario?



En la Plataforma
hay más

OBJECIONES



Foto

Agente de Bienes Raíces



Alicia Garcia

/// AGENTE INMOBILIARIO ///

Foto

¿Quién soy?



Una persona responsable,
carismática y comprometida
con lo que hago y con mis
valores y principios. Amo ser
agente de bienes raíces. ❤️

Services



Ofrecemos...



Residenciales



Locales



Apartamentos

SE VENDE

Alicia Garcia

/// AGENTE INMOBILIARIO ///



- Frente: 10.30 m
- Fondo 16. m
- Parte posterior: 8 m

NIVEL 1

1 Sala
2 Cuartos
1 Cocina independiente
Área de lavandería y tanque de agua
1 baño
Cochera 1 V.
Jardinera.

NIVEL 2

2 cuartos
1 Sala amplia
1 baño
Terraza

\$95,000





ALICIA GARCIA

/// AGENTE INMOBILIARIO ///

SERVICIOS



Compra Y venta de propiedades:

- Residenciales
- Apartamentos

Administracion de:

- Locales comerciales

 hola@house.com

 (503) 7816-3300

 www.house.com



LOGROS





MUCHAS GRACIAS