



PROYECTO FORMATIVO:

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN- COMERCIAL EN INMOBILIARIA

TAREAS A REALIZAR:

- INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y BÚSQUEDA DE NUEVOS CLIENTES.
- ELABORACIÓN DE NUEVAS CAMPAÑAS COMERCIALES.
- ASISTENCIA A CIERRES DE OPERACIONES PARA APRENDER LOS MÉTODOS.
- MANEJO DE LAS DIFERENTES PLATAFORMAS ON-LINE DE COMPRA-VENTA DE INMUEBLES.
- APRENDIZAJE DE LOS MÉTODOS PARA FILTRAR, CLASIFICAR, PRIORIZAR Y GESTIONAR CLIENTES.
- APRENDIZAJE DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y VENTA.
- APRENDIZAJE DE MÉTODOS DE ORGANIZACIÓN DE VISITAS COMERCIALES.
- APRENDIZAJE DE MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES A TRAVÉS DE LA COMPARACIÓN.
- TRATO DIRECTO CON LOS CLIENTES.

HORARIO: A convenir con la empresa.

POSIBILIDAD DE CRECIMIENTO EN LA EMPRESA.