



### TÉCNICAS DE VENTAS PARA ASESORES INMOBILIARIOS

**Del 9 al 18 de diciembre de 2019**

**Sesiones:** Lunes, miércoles y viernes.

**Horario:** De 19:00 a 22:00 hrs.

**Inversión: 1200 Bs.-**

**Lugar:** Aulas CENACE del Campus UPSA.

**Contacto:** Ronie Kruklis Cel. 79875739 Tel. 346-4000 int 218.

**Correo:** cenace@upsa.edu.bo

#### OBJETIVO GENERAL

Formar asesores inmobiliarios calificados para trabajar ya sea dentro de una empresa o como asesor independiente, dando las principales herramientas que debe manejar el asesor para asegurar el éxito de su trabajo.

El objetivo general de dicho curso es que el participante conozca todas las técnicas y herramientas de ventas que puede utilizar para una transacción inmobiliaria.

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Conocimiento en temas tales como: técnicas de ventas, plataforma comercial, plan de acción para entrevista de ventas, otros tipos de ventas, técnicas de cierres de ventas.

#### DURACIÓN

15 horas reloj.

#### CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

#### INSTRUCTOR

##### Alejandro Barrientos

Licenciado Administración de Empresas, Universidad Católica. Programación Neurolingüística, Oscar Ramos. Ventas Consultivas, Millicon University. Future Leaders Program, INCAE. Negociación Estratégica, Cambridge International Consulting. Master Trainer en Neuroventas, Jurgen Klarić. Coaching Ontológico, Human Green. Líder Coach(Neurocoach), Mauricio Bock. Journey Cliente Interno, Great Place to Work. Creador del programa la **Fábrica de Vendedores**, con muy buenos resultados en las empresas donde se viene aplicando; la mejor experiencia elevó 400% las ventas de una empresa madura, en una industria saturada. Ha

Ha trabajado en la empresa TIGO.