

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Identificar las variables que intervienen en el comportamiento y motivación de compra del cliente de bienes inmuebles.

CONTENIDOS

1. Definición de la venta personal inmobiliaria. 2. Características de la venta inmobiliaria 3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo. 4. Las características del cliente y el proceso de decisión de compra.

