



**EL PRECIO JUSTO:
ENSEÑA A TUS
CLIENTES A PONER
BIEN EL PRECIO**

TODO NECIO CONFUNDE VALOR Y PRECIO: ENTIENDE LAS DIFERENCIAS ENTRE VALOR, PRECIO Y OFERTA

Conecta con tu cliente y enséñale a elegir **un precio de oferta correcto**.

Aprende los **términos, metáforas e historias** que ayudarán a tu cliente a poner bien el precio.

Maneja la **situación de mercado, la urgencia y la competencia** para acertar con el Precio de Oferta.

Aprende a explicar y enseñar el Precio de Oferta como **principio estratégico** en el proceso de venta.

PONENTE



FERNANDO GARCÍA ERVITI

Socio-Director Jurídico de ACCIÓN LEGAL

Fernando García Erviti es arquitecto y tiene una larga vinculación con el mundo de las valoraciones inmobiliarias. Lleva más de 30 años en el sector inmobiliario. Fernando trajo CRS a España de la mano de UCI, fue el primer designado y el primer formador de CRS en España, y creó y dirigió Inmociónate en España hasta 2019, cuando pasó a llevar CRS a Latinoamérica. Además de CRS y el Residential Real Estate Council, Fernando es formador internacional de la National Association of REALTORS® para los cursos ABR, CIPS y GREEN que hasta la fecha ha impartido en España, Costa Rica, Ecuador y Argentina.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

¿Te encuentras con precios inadecuados fijados por los propietarios? Ellos se aferran a precios altos que impedirán la venta de la propiedad. La solución puede ser aceptar y ya veremos, pero la experiencia nos dice que así se pierde tiempo, posibles compradores, y finalmente dinero.

En la mayor parte de los casos hay **problemas de comunicación** que hacen que el propietario entienda que el precio al que publicaremos la propiedad forma parte de la estrategia de comercialización, que tiene que tener en cuenta la oferta con la que competimos, la situación del mercado y los plazos del propietario. En este curso profundizamos en todo eso, en la forma de comunicarlo con la palabras y metáforas adecuadas, usando el storytelling de forma convincente, y haciendo entender al propietario que la venta de su propiedad es un juego que tiene unas reglas precisas que le permitirán **vender su propiedad en plazo y en el mejor precio posible.**

Nosotros le enseñaremos esas reglas para que él tome las decisiones adecuadas: **cómo fijar el precio de oferta, cómo y cuándo corregir, y cómo negociar el precio cuando surja un interesado.**

**ESTE CURSO TE ENSEÑARÁ A DOMINAR
EL ARTE DE AUNAR VALOR Y PRICING Y
CÓMO TRANSMITIRLO A TUS CLIENTES.**



UCI

SIRA