



SEMPER AUXILIUM



La Prospección Telefónica de Inmuebles

Cuaderno de Trabajo

Autor: Miguel A. Herrera

Consultor-Formador Inmobiliario



Expectativas personales y generales sobre el curso





La Prospección Telefónica VERSUS Telemarketing





Zona de trabajo: elección, prospección y seguimiento de inmuebles





Estrategias de comunicación con FSBOs





Herramientas y técnicas de comunicación efectivas





Tratamiento de las objeciones y cierre de citas





Anexo I





Anexo II





Anexo III





Anexo IV





Anexo V

