

# Las RR.HH. en el negocio inmobiliario

Miguel A. Herrera Santana Consultor-Formador Inmobiliario





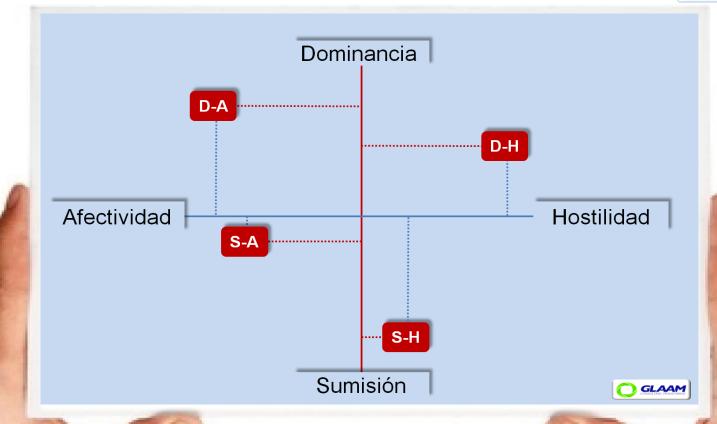
## Personalidades de los individuos:

- A. Dominante afectuoso.
- **B.** Dominante hostil.
- C. Sumiso afectuoso.
- D. Sumiso hostil.













Interacciones entre los tipos de personalidades de clientes y agentes:

## A. Dominante hostil:

- Mejor resultado: cliente sumiso afectuoso
- Ventas promedio: resto de clientes.

## **B. Dominante afectuoso:**

- Buenos resultados: todos los clientes.

#### c. Sumiso hostil.

- Ventas escasas.

## D. Sumiso afectuoso.

- Mejor resultado: cliente sumiso afectuoso.
- Ventas medias.







Estrategias con los distintos tipos de clientes:

## A. Dominante hostil.

- No discutir.
- Deje que afloren sus emociones.
- Manténgase firme en su posición.

## B. Dominante afectuoso.

- Conozca los hechos.
- Convénzale con argumentos.
- Demuéstrele que es un profesional.







## C. Sumiso hostil.

- Cree un clima de confianza.
- Muestre interés por el cliente.
- No le presione.

#### B. Sumiso afectuoso.

- Responda a sus necesidades de aprobación.
- Busque las objeciones ocultas.
- No abuse de su sumisión.





