

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Nombre del curso:** La venta de bienes inmobiliarios

**Duración:** 5h

**Modalidad:** Online

### Objetivo

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

### Contenido

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.