

# ÍNDICE

---

*Prólogo vii*

**CAPÍTULO 1. *El arranque* 1**

- Conocimientos necesarios 2
- Algunos problemas de las ventas 3
- Cómo afecta el negocio a la familia 6
- Las carreras en el campo de los bienes raíces 7
- Asociaciones profesionales 7
- Comisiones 8
- El trabajo con otros vendedores 8
- La empresa con la que trabaja 9
- Políticas y procedimientos 12
- Los ingresos netos 13
- Relación entre corredores y vendedores 14

**CAPÍTULO 2. *Cualidades para el éxito en las ventas  
y la obtención de exclusivas* 17**

- Enfrentar los retos del campo de las ventas 18
- Desarrollar actitudes positivas 19
- Una cosa llamada empatía 20
- Comprender el comportamiento humano 21

Cómo autoadministrarse	23
Su imagen de éxito	25

**CAPÍTULO 3. *La administración del tiempo* 27**

¿Por qué fijarse metas?	27
Los elementos de una meta	28
Cómo fijarse metas	30
Conversión de metas en un plan de trabajo	33
Análisis de los valores de tiempo	34
Cómo hacer productiva cada hora	35
Tareas regulares	40
Aprovechar el tiempo libre	41

**CAPÍTULO 4. *Vender y obtener exclusivas empleando la psicología* 45**

La base psicológica	45
Preguntar y escuchar	49
Pruebe su comprensión	50
A-I-D-A	51
Las ventajas de tener casa propia	53
Póngase en el lugar del cliente	54
Pida al prospecto que compre	54
El ambiente propicio para cerrar	56

**CAPÍTULO 5. *Obtención de propiedades en exclusiva* 58**

Dos ventas equivalen a una	58
Sistemas y técnicas	59
Un "banco" de propiedades	59
Sistemas de zonificación	60
La búsqueda	61
Conozca su vecindario o comunidad	65
La clientela	65
Los anuncios	66
Los periódicos	66
Otras fuentes	66
Casas vacías	67
Tarjetas de negocios	67

Vea a mucha gente	68
Tenga buenos registros	71
Haga una lista de comprobación	73
Prácticas positivas para obtener propiedades en exclusiva	74
Análisis del mercado comparativo	78
¿Qué quieren los propietarios vendedores?	79
Su primera cita	80
¿Quiere usted la propiedad en exclusiva?	87
Poner precio a la propiedad en exclusiva	89
Datos importantes para los propietarios vendedores	92
Tipos de acuerdo de exclusiva	94
Cierre del acuerdo de exclusiva	103
Póngalo por escrito	103
Programas de protección y garantía de la vivienda	107
Exclusivas de propiedades de uso comercial y para inversión	109
La creatividad en las ventas	109

**CAPÍTULO 6. *El servicio al propietario vendedor* 112**

Preparación del propietario vendedor	112
Cómo vender a sus socios vendedores	116
Cómo vender a otros corredores	119
Cómo vender al público	120
El servicio al propietario vendedor	122
La comunicación	124

**CAPÍTULO 7. *La publicidad y las relaciones públicas* 132**

Objetivos de la publicidad	132
El alcance de un programa publicitario	133
Avisos clasificados	135
Los anuncios desplegados	139
La propaganda por correo	140
Los avisos clasificados institucionales	141
La radio y la televisión	141
Letreros y carteleras	142

Relaciones públicas, promoción y publicidad 143

**CAPÍTULO 8. *Cómo encontrar y trabajar con el comprador* 146**

Fuentes de prospectos 146  
Cómo prepararse para llamadas telefónicas 148  
Cómo dominar el arte de hablar por teléfono 149  
La calificación 153  
La fórmula "4-7-3" 156  
Las finanzas 158  
La demostración 163  
Cómo manejar las objeciones 167  
Cálculo de costos 170  
Conozca las respuestas 172  
El amarre 173  
Cómo hacer frente a las objeciones de último momento 174  
El cierre 175  
Cuando la venta parece haberse perdido 183  
El contrato 184

**CAPÍTULO 9. *La negociación y el cierre* 187**

Haga su tarea 188  
Concerte rápidamente una cita 189  
Comunique la oferta 189  
El arte de negociar 194  
Cuando está hecha la venta 196  
Manténgase en contacto 198  
Construya sus ventas futuras 199