

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