

Programa de Capacitación de Rentas Vacacionales y Alquiler de Mediano y Largo Plazo.



BIENVENID@

Felicitaciones y bienvenidos a Renta-Emprendedor Super Estrella.

Ha sido elegido para formar parte de Renta-Emprendedores por sus habilidades únicas para trabajar con uno de los más exitosos equipos de profesionales en la industria de los alquileres vacacionales, corto y largo plazo. Esto le proporcionará la oportunidad no sólo de crecer y alcanzar sus objetivos como individuo, sino de convertirse en uno de los líderes en este campo. Este curso en línea actuará como su guía personal presentándole todo lo que necesitará para conocer los desafíos que le esperan. Sabemos que con los compromisos correctos, su viaje será agradable... y prometedor.

INTRODUCCIÓN

Se nos considera líderes en la industria nacional e internacional de los alquileres vacacionales, corto y largo plazo; con un éxito tan rápido y nuestro continuo esfuerzo hacia la excelencia; puedes esperar una larga y prometedora carrera con potencial ilimitado para el crecimiento y el éxito. Nuestra misión es identificar el mayor número posible de clientes calificados a través de un enfoque directo y veraz, nos esforzamos por dar un servicio de calidad.

**Soy Omar Olavarría.
Cuento con mas de 20 años de
Experiencia en los rubros de
las ventas, rentas...**



...y mercadotecnia de propiedades, aprendiendo de expertos cerradores que me llevaron de la mano a conocer, entender y amar esta maravillosa carrera.

Me gusta compartir estos conocimientos de manera simple y fácil de digerir, logrando que aquellos que se quieran sumergir en este mundo lo hagan como punta de lanza.

BENEFICIOS DEL CURSO

**Conviértete en un Super Renta-Emprendedor Estrella
y goza de los beneficios:**



Prospección Efectiva

Discernir cómo, dónde y a quién enfocarte aplicando estrategias innovadoras, fáciles de aprender y efectivas para llenar tu agenda con clientes calificados.



Acercamiento Personal y en Equipo

Serás altamente productivo teniendo un impacto enorme en tus resultados implementando estrategias que te lleven a optimizar tus esfuerzos y organizar de mejor manera los recursos.



Approach y Productividad

Serás altamente productivo teniendo un impacto enorme en tus resultados por que es vital conocer e implementar estrategias que te lleven a maximizar tus esfuerzos y organizar de mejor manera los recursos.

TEMARIO

MÓDULO 1

La primera impresión (conocer y saludar)

Dense la mano con saludo firme mirándose a los ojos, y si es por teléfono use un tono amable.

- CONSEGUIR QUE SE RELAJE
- HAZ UN AMIGO
- SE COMO ELLOS(EMPATIZA)
- ENCONTRAR LO QUE TE GUSTA DE ELLOS
- FELICITARLOS(GENUINAMENTE)
- HABLAR COMO ELLOS
- CAMINA COMO ELLOS
- HABLAR DE LAS COSAS QUE LES GUSTAN
- ENCONTRAR COSAS EN COMÚN

MÓDULO 2

La primera impresión (conocer y saludar)

La charla de calentamiento es sobre ellos hasta que se sientan bien y la conversación fluya.

A).- Construir y establecer la confianza. (*familia, gustos, desagrados, mascotas, hobbies, vida, trabajo. Escuchalos y deja que terminen cada respuesta*)

B).- Elogiarlos por algo que te gusta de ellos.

(*¿Qué han hecho en el pasado? Un interés suyo con el que realmente te puedes identificar. Diles cosas bonitas con sinceridad.*)

C.- Reducir la tensión de la relación, con hospitalidad, *dejar que hables sobre ellos mismos.*

Una vez que comencemos a observar su ***lenguaje corporal y oral*** diciéndonos que están relajados, viendo que se ríen y que pueden "sentir" el buen flujo de la conversación, es el momento de compartir nuestra declaración de intenciones.

Recuerden que un buen calentamiento establece las bases para un excelente sondeo, así que tomen el tiempo necesario para hacerlos sentir bienvenidos.

TEMARIO

MÓDULO 3

Declaración de intenciones

En la Oficina (Objetivo: Hacerlos Real)

- A.- Declaracion de empatía
- B.- Preparar el sondeo
- C.- Quitar y devolver

MÓDULO 4

El Sondeo / los 5 por que´s

- A).- Que los mueve y motiva en su vida.
- B).- Hábitos de vacaciones, de vida , metas y sueños.
- C).- Problemas existentes de las vacaciones y residencia actual
- D).- Encuentra preocupaciones y objeciones.

MÓDULO 5

Confirmación de Información

Nos permite saber exactamente lo que les gusta y sentirán que la presentación fue diseñada sólo para ellos!

Dominant buying motive (factor dominante de compra) - hábitos, problemas y objeciones
Representa el punto central en la presentación de ventas que pasa de escuchar a vender. Nos da el derecho de pasar de descubrir un problema a ganarnos el derecho a resolverlo.

Los objetivos de la confirmación de la información son:

1. Verificar qué es lo que más aman en su vida.
- 2.- Verificar sus hábitos y objetivos.
- 3.- Verificar los problemas existentes
- 4.-Identifique cualquier objeción pre-existente
- 5.- Disminuye en gran medida la tensión y aumenta la confianza y la urgencia.

TEMARIO

MÓDULO 6 ***El Puente***

A.- Es la conexión entre la información del cliente, tu producto y/o tu servicio.

MÓDULO 7 ***Presentación de tu producto y/o servicio***

A.- Es el momento ideal para enamorar a tu cliente.

MÓDULO 8 ***Historia de tu compañía y/o tuya***

A.- Hablar de la trayectoria de tu empresa y/o de ti.

MÓDULO 9 ***Tour de tu propiedad y/o tu servicio***

A.- Es en ese momento donde haces la conexión para llegar al cierre.

MÓDULO 10 ***El cierre***

A.- A este punto en la mesa de negociación (dinero y beneficios son los únicos temas).
Estás listo para el grán cierre.



PRECIO DE LANZAMIENTO



\$ 2000 MXN

CLIC EN EL BOTON PARA ACCEDER AL PAGO ONLINE



TRANSFERENCIA BANCARIA

- ▶ MYPV SERVICES
- ▶ BBVA BANCOMER
- ▶ CUENTA 0103034062
- ▶ CLABE 012375001030340627

DÉPOSITO EN OXXO

- ▶ 4766841269762392
- ▶ CitiBanamex
- ▶ Mandar recibo a:
[WHATSAPP](#)

ENVIANOS UN MENSAJE POR WHATSAPP

CLIC EN EL SIGUIENTE LINK:

▶ <https://bit.ly/3iGY2C8>