

## QUIENES SOMOS

Somos una empresa de Bienes Raíces que ofrecemos negocios serios, confiables y transparentes, brindamos el mejor servicio y una atención personalizada.

Acompañamos en todo el proceso pre y post venta. Hacemos una evaluación, revisión y selección del ejecutivo que lleva la responsabilidad de promocionar el inmueble.

Damos la asesoría con respecto al canon de arrendamiento según el mercado inmobiliario.

Realizamos inventario manual, fotográfico o audiovisual de la propiedad a la hora de vender o alquilar.

Al captar el inmueble tomamos las mejores fotos de su vivienda para publicarlo.

Damos la asesoría y respaldo en la redacción de los documentos que apliquen en su caso por nuestros abogados.

Brindamos un equipo de Ejecutivos Inmobiliarios Profesionales.

## VENDER COMPRAR ALQUILAR ES NUESTRA ESPECIALIDAD



## QUEREMOS

Consolidarnos como la empresa líder en el sector inmobiliario para beneficio de nuestros clientes, propietarios, asociados y aliados del sector Bienes Raíces y de la comunidad general.



0426-5940733  
0414-7913497



@tutecho\_oficial



Tutecho.com Bienes Raíces



tutecho.combienesraices@gmail.com



# AART

AGENTE DE ALTO  
RENDIMIENTO DE



- BIENES RAÍCES •



## MODULO 1 BUSQUEDA CLIENTE PROPIETARIO

### OBJETIVO DE UN AART:

CON ALTA CAPACIDAD DE EMPLEO DE LOS MÉTODOS E INSTRUMENTOS DE BÚSQUEDA Y CAPTACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.

ALTA CAPACIDAD, HABILIDAD Y DESTREZA EN LA APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE.

### PROGRAMACIÓN

1. PRODUCTOS TUTECHO.COM
2. BENEFICIOS DEL SERVICIO TUTECHO.COM
3. ATENCIÓN / SATISFACCIÓN AL CLIENTE.
4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN AART – POTENCIAL CLIENTE.
5. CICLO DE BÚSQUEDA CLIENTE PROPIETARIO
  - INFORMACIÓN INICIAL.
  - ESTRATEGIA DE BÚSQUEDA AART
  - POTENCIAL CLIENTE.
  - ENLACE / CONTACTO CLIENTE.
  - REGISTRO DE DATOS.
  - VISITA OFICINA / CONTACTO AART
  - POTENCIAL CLIENTE.
  - REGISTROS DATOS / REQUERIMIENTOS
  - = CLIENTE - TUTECHO.COM.



## MODULO 2 CAPTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

### OBJETIVO DE UN AART:

CON ALTA CAPACIDAD DE EMPLEO DE LOS MÉTODOS E INSTRUMENTOS DE CAPTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DENTRO DEL MERCADO INMOBILIARIO, DISTINGUIÉNDOSE POR LA PLANIFICACIÓN Y RESULTADOS EFICIENTES.

### PROGRAMACIÓN

1. INSPECCIÓN DEL INMUEBLE / CRITERIOS Y CALIDAD FOTOGRÁFICA
2. ESTUDIO DE MERCADO.
3. ACUERDO DE VENTAS.
4. PUBLICIDAD.
5. REPORTE MENSUAL DE RESULTADOS AL CLIENTE



## MODULO 3 VENTA

### OBJETIVO DE UN AART:

CON ALTA CAPACIDAD DE EMPLEO DE LOS MÉTODOS E INSTRUMENTOS DE VENTA DENTRO DEL MERCADO INMOBILIARIO, CON COMPETENCIAS PROFESIONALES Y ÉTICAS PARA REALIZAR CIERRES DE NEGOCIOS DE FORMA RÁPIDA Y EFICAZ.

### PROGRAMACIÓN

1. EVALUACIÓN, REGISTRO DE DATOS Y VISITA CON POTENCIAL CLIENTE COMPRADOR.
2. OFERTA DE COMPRA.
3. RESERVA.
4. GESTIÓN DE VENTA.
5. ESTRATEGIA POS VENTA / MTTO CLIENTES TUTECHO.COM

