



• BIENES RAÍCES •

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 llevara 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

NO HAY TECHO MÁS ALTO
QUE ESTAR A LOS PIES DEL SEÑOR



AART

AGENTE DE ALTO
RENDIMIENTO DE

TuTecho
.com

• 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

