

Proceso de Venta de Inmuebles

Servir como referente para comprender y analizar cada una de las actividades fundamentales en el proceso de atención a un cliente comprador, que en su caso nos llevarán al final exitoso de la transacción.

Procesos del Estándar de Competencia de Marca bajo el enfoque por Competencias

Este estándar de marca nace de la necesidad de que el participante que desea incorporarse a la actividad inmobiliaria desarrolle el proceso completo de la venta de inmuebles con la finalidad de ofrecer sus servicios con calidad y respaldados con las habilidades reales. Para esto se reunieron un grupo de expertos con representatividad a nivel nacional mismos que se dedican al ramo inmobiliario y determinaron uno a uno los pasos desde captación de cliente, presentación, hasta el cierre de la venta.

Durante el módulo se desarrollaran las actividades teóricas prácticas, mismas que le ayudan a perfeccionar sus habilidades y destrezas.

Se evalúan productos y las características en el desempeño que se requieren para ser declarado competente así como los conocimientos y las actitudes.

La ECE de AMPI por medio de su Centro de Evaluación realizara el proceso de evaluación de los candidatos.

La evaluación se realizara por medio de los EI que tiene acreditada al Centro de Evaluación de AMPI Cada semana el Centro de evaluación llamara para convocar al grupo de dictamen para este ECM

Se otorga un reconocimiento por parte de AMPI que la persona tenga el nivel de competencia