

EL PODER DE LA EXCLUSIVA — sergi verge



MLS: JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

- Jugar con el corazón: la vida no entiende de intenciones, sólo de acciones.
- Una historia personal: no te conformes con hacer cosas ordinarias, haz cosas extraordinarias.
- ¿Corremos el riesgo de desaparecer? La llegada de internet nos obliga a cambiar.
- MLS: un nuevo paradigma.
- La cooperación profesional: cooepencia.
- La cooperación inmobiliaria.
- La exclusiva múltiple.
- El agente del vendedor.
- El agente del comprador.
- Valores de la MLS.
- Lo que no es una MLS.
- Claves del funcionamiento.



EL PODER DE LA EXCLUSIVA

- Superar el miedo: exclusiva, precio y honorarios.
- Cambiar los hábitos: “yo sólo trabajo en exclusiva.”
- Claves para generar confianza.
- Requisitos del vendedor: realismo, necesidad y deuda.
- Tratamiento de objeciones: coste, valor y precio.
- Fijación y reposición de precios.
- El poder de la productividad.
- El camino hacia el éxito: la recomendación personal.