

Atención de quejas y reclamaciones en el proceso de venta

Modalidad: curso e-Learning Duración: 10 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Valorar la importancia del seguimiento de las operaciones, visitas y clientes contactados utilizando sistemas de gestión comercial informáticos y aplicando criterios de calidad y mejora continua en el servicio de comercialización inmobiliaria.

CONTENIDOS

1. Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria.
2. Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria.
3. Gestión y resolución de reclamaciones.
4. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.