

EL SECRETO

DE LAS VENTAS HIGH TICKET

EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Resumen

HOY APRENDERÁS

Cómo vender high ticket, conocimientos, habilidades, ejemplos y qué trabajo en tu mente necesitas hacer.



¡HOLA!

DIME DE DONDE ERES

UN GUSTO CONOCERTE



HONRO TU PRESENCIA

¡FELICIDADES!

GRACIAS

Una pregunta para ti

¿QUÉ PASARÍA SI MAÑANA TUVIERAS QUE
VENDER SÓLO BIENES INMUEBLES CUYO VALOR
SEA 10 VECES MÁS QUE EL PROMEDIO ACTUAL?

Date el permiso de imaginar una estrategia,
¿cómo le harás?.



El secreto de las ventas high ticket en el sector inmobiliario

3 preguntas
más...



3 preguntas
más...

HONESTIDAD



3 preguntas más...

HONESTIDAD

Realmente

¿Necesitas un Ferrari en tu vida?



Imagínalo contigo



Realmente
¿Necesitas pagar \$100,000.00 USD
en un reloj así?





Realmente
¿Necesitas la última colección de Chanel?

LA VERDAD ES QUE...

No lo necesitas,

LA VERDAD ES QUE...

No lo necesitas,
pero...

....PUEDES QUERERLO.



Las marcas de lujo ,
no responden a una
necesidad



Las marcas de lujo , no responden a una necesidad

Las marcas, productos y servicios
high ticket apuntan a los deseos y
aportan un valor extremo.



Las ventas High Ticket involucran

UNA ESTRATEGIA CON:



ATRIBUTOS

Las ventas High Ticket involucran

UNA ESTRATEGIA CON:



ATRIBUTOS

VALORES AGREGADOS

Las ventas High Ticket involucran

UNA ESTRATEGIA CON:



ATRIBUTOS

VALORES AGREGADOS

EXPERIENCIA

Las ventas High Ticket involucran

UNA ESTRATEGIA CON:



ATRIBUTOS

VALORES AGREGADOS

EXPERIENCIA

COMUNICACIÓN

Las ventas High Ticket involucran

UNA ESTRATEGIA CON:



ATRIBUTOS

VALORES AGREGADOS

EXPERIENCIA

COMUNICACIÓN

MENTALIDAD

Las ventas High Ticket involucran

UNA ESTRATEGIA CON:



Antes de seguir

MI NOMBRE

Gaby Tamayo

MI EXPERIENCIA

Ecuatoriana residente en Ciudad de México, especialista en mentalidad de ventas y dinero.

MIS SERVICIOS

Acompaño a personas que venden muy bien, pero han llegado a un tope y quieren vender más.

Redes: @gabytamayoa



TAL VEZ TE PREGUNTAS

¿Cuáles son las
habilidades especializadas
para
vender más inmuebles
High Ticket?

PRESTA ATENCIÓN

MERCADO

Necesitas comprender el comportamiento de compra en el sector inmobiliario, ejemplo: Agente en CDMX y las tendencias.



REGLAS

Es esencial conocer la legislación del país y la región para que la transacción sea legal, ejemplo: Argentina y Ecuador.

Habilidades necesarias para negociar



CULTURA

Tu As bajo la manga

Conocer la etiqueta en los negocios, de acuerdo a la nacionalidad de tu cliente es ganancia para empatizar.
Ejemplo: Tarjetas en Japón.



IDIOMAS

No te limites

Es una ventaja competitiva dominar varios idiomas, para conocer tendencias, nuevas estrategias y saber negociar.
Ejemplo: Miami Florida, requieres hablar con clientes de Brasil el portugués , o tal vez, español e inglés.



TENDENCIAS

Estamos en cambio constante

Saber lo que quiere el mercado de alta gama, requiere de conocimiento de tendencias. Ejemplo: Punta del Este Uruguay y el mercado de lujo frente al mar.

HABILIDADES ESPECIALIZADAS PARA VENDER INMUEBLES HIGH TICKET



ÉTICA

Las negociaciones de lujo muchas veces requieren acuerdos de confidencialidad y un manejo pulcro de ética profesional.



VALORACIÓN

Saber valorar propiedades high ticket o con potencial de convertirse en una, es crucial para establecer precios adecuados. Ejemplo: Valuación en Santiago de Chile, Los Condes.



ESTRATEGIA

No sólo es publicar en redes, es saber qué publicar para atraer el tipo de cliente que invierte en propiedades high ticket. Ejemplo: Campaña La Candelaria en Bogotá, Colombia.

VENTAS DE INMUEBLES DE ALTO VALOR

NEGOCIACIÓN



Se requiere sensibilidad para aplicar habilidades de negociación en un mercado altamente exigente.

NETWORKING



Generar amigos relacionados al ramo es invaluable, abogados, notarios, arquitectos, colegas del gremio.

GESTIÓN DE TRANSACCIONES



Es importante comprender el proceso de compra cuando se trata de transacciones de alto valor. Ejemplo: Ley anti lavado en México.

MINDSET



Puedes conocer todas las habilidades, pero puedes tener una barrera invisible que impide lograr tus metas.

Mindset High Ticket

AUTO CONOCIMIENTO

Tu peor enemigo vive en tu mente, si no reprogramas tu mente sacando de manera constante pensamientos limitantes, llegarás a un tope de facturación.

CONOCER A TU CLIENTE

Si tienes ideas contradictorias sobre personas que acceden a bienes inmuebles de alto valor, no podrás generar empatía, ni comprender sus deseos.

AMAR LO QUE HACES

Si te cuesta valorar y apreciar bienes de alto valor, si sólo haces esto por el dinero sin identificarte con la actividad, los días malos pesarán más, los problemas pueden detenerte.

AMAR EL DINERO

Es inevitable ver y negociar grandes sumas de dinero en el mercado inmobiliario, y en el high ticket aún más. Si tienes discusiones mentales sobre el dinero, si temes a las deudas, si temes a tener dinero en abundancia, debes trabajar en eso antes.

El secreto

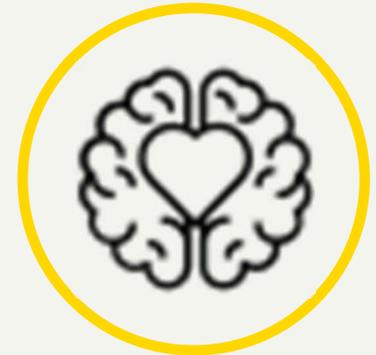
HIGH TICKET



Habilidades



Conocimiento



Mentalidad

"El lujo no se trata solo de lo que puedes ver; se trata de cómo te hace sentir. En el mundo de las ventas high ticket, nuestra misión es transformar sueños en realidades lujosas".

@GABYTAMAYOA

Gracias

@GABYTAMAYOA