



CAPTACION DE PROPIEDADES Y DE CLIENTES

ISBN: 9871630011. 400 páginas

Autor compilador: Darío Sokolowski

CONTENIDO TEMÁTICO

Capítulo 1 _____ pág. 23

Acciones proactivas para la captación de propiedades y de clientes

Alfredo López Salteri

Capítulo 2 _____ pág. 57

Generar negocios y fidelizar clientes

Mario Gómez

Capítulo 3 _____ pág. 85

Estrategias de captación de clientes y productos

Gabriela Goldszer

Capítulo 4 _____ pág. 103

Comenzar y mantenerse

Alejandra Liliana González

Capítulo 5 _____ pág. 125

El cliente, ese ser tan preciado

Daniel Addario

Capítulo 6 _____ pág. 147

Captación en mercados restringidos por su tamaño

Daniel Addario

Capítulo 7 _____ pág. 167

¿Reducir la cartera?

Alfredo Tortorella De Bonis

Capítulo 8 _____ pág. 217

La visión del negocio: jefe o líder

Sebastian Sosa

Capítulo 9 _____ pág. 231

La clave del crecimiento

Fabián Cabrera

Capítulo 10 _____ pág. 245

El proceso de una marca

Sergio Vilella

Capítulo 11 _____ pág.

La captación en el mercado de los desarrollos

Miguel E. Ludmer

Capítulo 12 _____ pág. 271

Privilegiar el asesoramiento y el consejo al cliente

Roberto Tizado

Capítulo 13 _____ pág. 285

La evolución de las estrategias de captación

Aníbal Montes

Capítulo 14 _____ pág. 299

Captación y fidelización de clientes

Emiliano Puente

Capítulo 15 _____ pág. 321

El mejor asesoramiento como base de captación

Armando Pepe

Capítulo 16 _____ pág. 333

El producto

Jorge Antúnez Vega

Capítulo 17 _____ pág. 349

Captación de clientes y desarrollo de compañía

Carlos D`Odorico

Capítulo 18 _____ pág. 363

Captación hoy como ayer

Héctor D´Odorico

Capítulo 19 _____ pág. 373

Las condiciones del profesional Inmobiliario

Roberto Mateo

Capítulo 20 _____ pág. 385

Captar clientes o captar clientes, ésa es la cuestión

Diego J. Cazes