



ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA PERSONAL EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR INMOBILIARIO DE LA CIUDAD DE HUAJUAPAN DE LEÓN

Mayra Palma Silva¹, Mónica Teresa Espinosa Espíndola¹, Yannet Paz Calderón¹, Lilia Alejandra Flores Castillo ¹ y Martín Reyes García¹

¹ UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA. maypalmasilva@gmail.com

La venta personal permite que las empresas inmobiliarias se comuniquen con sus clientes para satisfacer sus necesidades de compra y lograr el cierre de la venta en el mínimo lapso de tiempo sin disminuir su valor. El objetivo de esta investigación fue analizar el proceso de venta personal que realizan las empresas inmobiliarias de la Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca. Esta investigación fue cualitativa y de alcance exploratorio descriptivo, obteniendo la información a través de entrevistas semi estructuradas con los propietarios de tres de las empresas más posicionadas en la ciudad, con más de 10 años en el mercado. También se analizó el funcionamiento de las otras tres empresas que conforman el sector inmobiliario de la ciudad y que tienen menos de tres años de funcionamiento. La información recabada fue complementada con una entrevista a profundidad con un experto en ventas inmobiliarias con más de 15 años de experiencia en la venta personal de este sector. Entre los resultados más importantes de la investigación se destaca que el 84% no tiene establecido un perfil del vendedor donde se establezca la experiencia, habilidades y aptitudes necesarias para desempeñar su labor, el 67% no realiza un proceso formal de reclutamiento y selección de los vendedores y el 94% no capacita a sus vendedores respecto al proceso de ventas. Por lo anterior se puede concluir que el proceso de venta personal en las empresas inmobiliarias de esta ciudad no se encuentra establecido de manera formal ni estandarizado, ocasionando pérdida de tiempo para los clientes que desean vender sus inmuebles, bajos niveles de ganancia para los vendedores y las empresas de este sector.