

Programación del curso

Las acciones de marketing basadas en el Farming Geográfico se presentan como una de las soluciones más interesantes y asumibles, tanto por parte de los agentes como de las agencias, ante el problema que supone la escasez de fuentes de contactos y el uso masivo de las ya existentes. Utilizando técnicas de Farming Geográfico el agente, tanto el veterano como el novel, podrán generar y controlar su negocio, y la agencia aliviará considerablemente el esfuerzo económico que le produce la constante generación de nuevos clientes.

Objetivos:

- Crear hábitos de prospección en los agentes.
- Sacar el máximo provecho de las herramientas de posicionamiento que posee la oficina.
- Creación de un sistema de trabajo en la búsqueda de clientes.
- Vendedores que distinguan al agente y a la agencia del resto de la competencia a los ojos de los nuevos candidatos a agentes y de los clientes vendedores.

Temario:

- Breve introducción al Marketing.
- Segmentación de grupos de trabajo en un área geográfica:
Residentes, Prospectos, Calificados, Clientes, Comercios Aliados y Prescriptores.
- Herramientas y proceso de trabajo en la zona de acción.
- Conclusiones.

Metodología:

- Entrega de material: cuaderno de trabajo en formato Word y presentación en PPT.

Características del curso

-  **Presencial: Si**
-  **Duración: 7 Horas**
-  **Nivel: Todos los niveles**
-  **Idioma: Castellano**
-  **Alumnos: 30**
-  **Título: Diploma**
-  **Precio: Según tarifa**

Consultar precios para individual y grupos

www.mahsteamsystem.com

Miguel Ángel Herrera

Desde 2001 operando en el mercado inmobiliario en compañías del sector, Miguel A. Herrera se da cuenta, que con el cambio del ciclo económico vivido en España y el desinfe de la «Burbuja Inmobiliaria», los clientes vendedores no quedan satisfechos con los servicios que les brindan los agentes inmobiliarios. De esta situación nace **MAHSTEAM system** como una alternativa para mejorar los servicios de los agentes y a cambiar la imagen dada hasta el momento por ellos. para conseguirlo se propone trabajar en los siguientes aspectos: Seleccionar personas de un perfil profesional y personal definido, cercano y sensibles con el cambio que supone la idea. Trabajar en el desarrollo y potenciación de valores éticos, habilidades sociales y habilidades técnicas relacionadas con la prestación de servicios y comercialización de producto inmobiliario. Estos dos puntos sumados a la aplicación del método **MAHSTEAM system**, proporcionan muchas posibilidades de éxito a los Asesores Inmobiliarios que se suman a este proyecto.



Miguel Ángel Herrera

- ✓ Desde 2001 en el sector inmobiliario.
- ✓ Especialista en Farming Inmobiliario Geográfico y Demográfico.
- ✓ Consultor de **GLAAM Consulting Franchising**, consultora dirigida por el economista Gonzalo Bernardos.
- ✓ Profesor del Master Inmobiliario y del Master de Franquicias de la Universidad de Barcelona, dirigidos por Gonzalo Bernardos.
- ✓ Miembro fundador de **TRIVION**.
- ✓ Colaborador en **MLS España, ACTIVAT, ACCIONA, AURUM, ACTUA, Asociación de Peritos Judiciales Inmobiliarios** y distintas asociaciones profesionales inmobiliarias nacionales.
- ✓ Consultor en el Proyecto **MLS "Oficina 100% Exclusiva"**.
- ✓ Creador del método **MAHSTEAM system**.
- ✓ Responsable de Expansión de **REMAX** y **Century 21** en Canarias



TESTIMONIOS DE ASISTENTES A MIS CURSOS



"Este curso va enfocado a las personas, es bastante importante". Anónimo.

"De lo mejor que he podido recibir". Anónimo.

"Altamente recomendable". Anónimo.

"Resulta muy interesante y de gran utilidad". Anónimo

"Me ha sido muy interesante. Me gustaría que fuera más largo, se aprende mucho". Helio Gómez.

"Muy bueno. Curso muy práctico". Selenia Gómez

"Enfocado a dar servicio a las personas con planificación personal". Anónimo

"Un curso para aprender nuevas técnicas y poner en práctica los métodos para hacer captación y relacionarte con las personas de tu zona". Anónimo

"Curso interesante para abrir expectativas personales, abrir mentalidad a acciones sin mucho coste". Anónimo

"Curso dinamico y quizás poco tiempo para todo el contenido. Buen formador y directo". David Gamisures (Agente)

"Curso para ser consciente de lo mucho que necesito aprender". Yolanda Aranda. (Agente)

"Me ha encantado el curso pero es difícil ponerlo en práctica al 100%. ¡¡¡El curso nos ha motivado y lo he visto muy claro!!!". Ana Gómez (Agente)

"Excelente como método de trabajo". Sergio Gómez (Agente)

"Excelente". Iván Pérez (Agente)

"Excelente opinión". Silvia Jubells (Agente)

"Ha sido muy claro y positivo". María Luisa Bandrés (Agente)



+ Testimonios en <https://www.guudjob.com/>

