

Programación del curso

El Reclutamiento de Agentes es una de las vías más utilizadas en el planteamiento de crecimiento de una agencia inmobiliaria, pero, a su vez, también de las más desconocidas por parte de la mayoría de los gerentes de las agencias. Con este curso de carácter Consulto-Formativo pretendemos poner al alcance de las pequeñas y medianas empresas del sector las herramientas, técnicas, conocimientos y estrategias utilizadas por las grandes compañías en este apartado. Con ello queremos acercar las ventajas de la consultoría personalizada a organizaciones empresariales que no tienen tiempo o capacidad económica para acceder a ellas ni al conocimiento y experiencia de consultores especializados en la materia. Todo ello sin perder la perspectiva de la realidad de que los recursos de este tipo de organizaciones es muy limitado en tiempo y formas y de que los gerentes están ocupados en labores de producción propiamente dicha.

El autor de este curso -Miguel Ángel Herrera- es un experto en este campo, tal como podrá comprobar a partir de ahora y lo largo de este curso. Las descripciones, consejos, reflexiones, ideas y herramientas que aporta le harán tener una visión muy clara de un territorio que quizás para usted sea totalmente novedoso y desconocido.

Objetivos:

- Concienciar al gerente de la importancia del reclutamiento de Agentes.
- Realización de un DAFO general y otro específico de cada oficina partiendo de la base de las necesidades específicas de cada asistente.
- Preparar un Plan de Reclutamiento personalizado
- Conocer el mercado objetivo, fuentes, estrategias, herramientas y técnicas de comunicación para la búsqueda de candidatos.
- Filtro de candidatos y gestión de base de datos..

Metodología:

- Entrega de material: cuaderno de trabajo en formato Word, presentación en PPT y Manual introductorio de Reclutamiento.
- Ejercicios prácticos: diseño, redacción y análisis de anuncios, gestión y seguimiento de curriculums.

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 RE/MAX y Century 21 en Canarias

TESTIMONIOS DE ASISTENTES A MIS CURSOS



Resultados de encuesta curso "Reclutamiento de Agentes" en Palma.

"Muy interesante .Tiempo insuficiente". Florentina Comas. Asesoría Industria.

"Muy útil y muy interesante. Necesario para crecer". Anónimo

"Muy bueno. Vale la pena". Matías Vidal Roselló. Inmovisa

"Un curso práctico y directo, muchas perlas en muy poco tiempo". Tolo Oliver. Palmer Inmobiliaria

"Curso totalmente recomendable para mejorar los procesos de selección y cambiar el chip con lo que ofrecemos". Miguel Perelló .Inmogestión Balear

"Satisfactorio" .Carme Fernández .Mallorca Gestión

"Recomendable" .Patricia Tamargo .

"Importante". Marcos Larrea . Vidamar



Resultados de encuesta curso "Reclutamiento de Agentes" en Barcelona.

" Súper recomendable a gerentes de inmobiliarias". Kiko García

"Es un profesor excelente con mucho conocimiento y facilidad para transmitir". Anónimo

"Un comunicador nato". Elvira Fafian

" Súper recomendable. Volvería hacerlo". Montse Susín Alpañez .Cugat Casas.

"El curso de reclutamiento de agentes, es un curso muy bueno para personas emprendedoras y empresarios .No es para los que no quieren crecer. ¡Me ha encantado! Ansiosa por la segunda parte". Vanessa Pórtoles Alay. Ensilon

"Muy bueno". Julio César Rodríguez Martínez. Ensilon

"Muy bueno. Debo procesarlo antes de tener una opinión más definida". Agustín Suarez.

"Me gusto, pero lo más importante es que me será útil". Pedro Cobar. Mipisonuevo.

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

