

Programación del curso

Acertar en la selección de los componentes del equipo de ventas es uno de los mayores retos a los que se enfrentan los gerentes inmobiliarios. En el curso se analizará todo el proceso de comunicación, herramientas y distintas técnicas que faciliten al gerente y a los candidatos la incorporación a la agencia.

Objetivos:

- Concienciar al gerente de la importancia del reclutamiento de Agentes.
- Utilizar de manera efectiva herramientas personalizadas de comunicación del proyecto.
- Proceso de comunicación: contacto, argumentación, objeciones
- Creación, consolidación y fidelización de grupos de agentes.
- Conocer y manejar las técnicas de presentación del proyecto.
- Incorporación del Agente a la oficina.

Metodología:

- Entrega de material: cuaderno de trabajo en formato Word, presentación en PPT y vídeos de la grabación de los distintos Rol Plays.
- Rol Plays basados en casos prácticos de entrevistas de reclutamiento.
- Entrega de Diploma acreditativo de asistencia al curso por parte del CEIC.

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, ACTNAT, 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