

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