

### Programación del curso

"El objetivo principal del Neuromarketing es decodificar los procesos que forman parte de la mente del consumidor, de manera que podamos descubrir sus deseos, ambiciones y causas que no vemos en sus opciones de compra. De esta forma podremos darles lo que necesitan."

— Peter Drucker —

#### ¿Qué es el Neuromarketing?

Podemos considerar que éste es el estudio del proceso de compra, y más aún, el estudio del proceso de la toma de decisiones de los consumidores o posibles consumidores antes de comprar, mientras están comprando y, por supuesto, después de la compra.

#### Objetivos:

- Reconocer y gestionar las emociones de los clientes en la compra de una vivienda o en la contratación de los servicios del agente inmobiliario.
- Reconocer y gestionar las emociones del agente para lograr fidelizar clientes y llevar a buen término operaciones de venta de propiedades o de servicios.

#### Temario:

- Las emociones y su tipología.
- Reconociendo las emociones del agente inmobiliario.
- Trabajando con las emociones del cliente comprador.
- Gestionando las emociones del cliente vendedor.

#### Metodología:

- Entrega de material: documentos de aplicación práctica inmediata, cuaderno de apuntes y presentación PPT.
- Ejercicios prácticos: simulación de casos por medio de prácticas.

### 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](http://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, ACTINAT, 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



***"Muy enriquecedor, te abre a nuevos enfoques dentro del sector".*** Miriam Doménech Agustí  
.Grupo La casa vostra

***"Enriquecedor".*** Montse Perea.

***"Una nueva experiencia "emoción 2", fructífera con el formador Miguel Ángel. Esta vez hemos gestionado las emociones en esa transacción económica tan importante en nuestras vidas, como es la comprar y venta de un hogar".*** Victoria

Suñé Ciutat

***"Es un comunicador muy bueno y cercano para todos los niveles. Cómo profesional un 10".***Elvira  
Fafian.

***"Me parece un curso súper interesante y muy necesario en nuestro territorio laboral".*** Vanessa  
Portoles

***"Excelente profesional, gran orador, transmisor de ideas y conceptos".*** José M<sup>a</sup> Díaz

***"Buena enseñanza, aplicable a varios ámbitos de la vida. Buen comunicador".*** Miriam Herrero  
Rodríguez.

***"Testimonios de la Venta Inmobiliaria basada en el N.M".*** Almería

***"¡Excelente!. Formación enriquecedora a nivel profesional y personal".*** Ángela Caparrós Caparrós.  
Inmobiliaria Caparrós.

***"Magnifico, motivación profesional y personal".*** M<sup>a</sup> Carmen González Díaz .Remax Indalo.

***"Un curso muy positivo para técnicas de ventas en marketing".*** Francisco Cabezas Fernández.  
Grupo Adelanto