

Programación del curso

La Captación de Inmuebles en Exclusiva se presenta como la fórmula más efectiva de que el agente se oriente a las verdaderas necesidades del cliente propietario, además de facilitar unos servicios personalizados y ofrecer información segura y contrastada al cliente comprador. Por otro lado una buena cartera de producto (propiedades) acompañada de una cuidada política de proveedores (propietarios) será una de las bases para construir los cimientos de un negocio inmobiliario de éxito.

Objetivos:

- Conocer el proceso completo de captación de una propiedad.
- Manejar las distintas fases del proceso.
- Identificar la motivación y plazo de venta del prospecto.
- Personalizar la oferta de servicios en exclusiva.
- Reconocer y salvar las posibles objeciones por parte del cliente.
- Cierre del contrato de exclusiva.

Temario:

- Mi agencia ante el espejo. Estrategias de mercado.
- ¿Por qué captar inmuebles en Multiexclusiva?.
- Recordemos el proceso de captación.
- ¿Por qué nos cuesta tanto captar en Multiexclusiva?.
- Situación del mercado actual.
- Mercado de Vendedores Vs Mercado de Compradores.
- Cómo captar en Multiexclusiva.
- Tres parámetros para decidir trabajar una propiedad.
- Relación Persona-Persona.
- Cómo conseguir captar en Multiexclusiva.
- Hablemos de objeciones.
- Cómo salvar las objeciones.
- Comercialización de propiedades.

Metodología:

- Entrega de material: cuaderno de apuntes y presentación PPT.
- Ejercicios prácticos: simulación de entrevistas de captación y seguimientos en el formato de Rol Play.

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 desinflar 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 RE/MAX y Century 21 en Canarias.

TESTIMONIOS DE ASISTENTES A MIS CURSOS



"Hasta ahora el mejor curso que he hecho". Anónimo

"Curso muy recomendable para que nuestro sector se vaya haciendo más profesional". Jesús Coterón.

"TOP". Fernando Gutiérrez.

"De interés y necesario para agente y brókers; necesario de aplicar si quieres tener resultados diferentes y exitosos". Jesús Martínez.

"Muy interesante. Te enseñan métodos y palabras que, en un momento dado, en la captación que vienen muy bien para poder llegar al cliente". Anónimo.

"Yo pondría todo lo que aprendí sobre captación en Exclusiva, pero lo que me encantó, fue lo expuesto sobre las relaciones humanas. (Dominante y Sumiso /Afectivo y Hostil)". María Julia Brinco.

"Lo recomendaría porque me parece muy práctico para el día a día y te da unas pautas muy prácticas". Diana Zamanillo.

"Sin duda un curso del cual consigues conceptos para aplicar de inmediato en el trabajo diario con un ponente muy claro y realista. Pilar León.

"Un curso muy ameno, agradable y sobre todo eficaz, fácil de poner en práctica. La sociedad cambia rápidamente y hay que saber adaptarse a las necesidades de las personas. Alba García.

"Un curso muy recomendable. Con ejemplos muy prácticos y comprensibles. Excelente comunicador. Muy constructivo. Te hace ver el trabajo desde otro punto de vista". Beatriz Vallejo.

"Totalmente recomendable. Formación diferente a lo que habitualmente se imparte". Alberto García.

"Me ha encantado el curso. Estoy empezando en este mundo, aunque he ido buscando material didáctico por mi cuenta, y este curso es altamente recomendable. Esperando el siguiente". María Luisa Miguelez.

"Aplicar PNL a la captación de viviendas. Para conseguir vender una vivienda, primero habrá que lograr que el dueño te la dé en exclusiva, con el máximo de rentabilidad y beneficios". Felipe Coll.

"Me ha gustado mucho, todo bien explicado y argumentado. Acabo de comenzar en este sector con bastante miedo y me he motivado muchísimo. Me ha parecido un ponente muy bueno". Carmen Cañamero.

"Es un curso muy práctico, con aportaciones directas a mejorar la actitud en la venta de inmuebles". Alberto Arangudé.

"Recordatorio que los clientes son personas. Emocionar y escuchar". Miguel González.

"Totalmente recomendable. Muy práctico y fácil de aplicar". Luis Alberto Félix.

"Curso orientado a la práctica, herramientas útiles y conceptos importantes a tener en cuenta y aplicar en el día a día". Anónimo.

"Está correcto para darse cuenta que la barrera que nos separa de los clientes es porque tenemos que tratarlos como personas". Carlos González.

"El docente conoce bien las situaciones a las que se enfrenta todos los días el agente inmobiliario, no sólo la teoría. Esto es muy importante para los asistentes. Da un enfoque diferente al trato con el vendedor". Rocío Fernández.



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

