

### Programación del curso

La mejor estrategia de ventas es la que está basada en comercializar un inmueble atractivo por su ubicación, calidad, distribución y precio. El proceso de ventas se puede facilitar y acelerar si se conocen y se siguen todos los pasos de este proceso, y, además, si se cuenta con habilidades creativas necesarias a la hora de comercializar la vivienda. Un Plan de Marketing diferenciador y basado en las fortalezas y beneficios de la propiedad teniendo en cuenta el target del cliente comprador, serán las causas del éxito de un agente inmobiliario altamente productivo.

#### Objetivos:

- Conocer las distintas herramientas de promoción de una propiedad.
- Preparación de la propiedad para la venta.
- Dominar como hacer publicaciones efectivas y diferenciadoras en Internet, marketing directo, etc.
- Conocer la psicología y hábitos de consumo del cliente comprador.
- Actuar eficazmente desde la toma de contacto con el cliente.
- Dominar la calificación y técnicas de atracción.
- Presentación de los servicios y las propiedades.
- Utilizar correctamente técnicas para la presentación y el cierre de ventas de una propiedad.
- Reconocer y gestionar las objeciones del comprador.

#### Temario:

- Introducción al Marketing Inmobiliario.
- El inmueble como producto: características, ventajas y beneficios. Herramientas de comercialización.
- El Plan de Marketing. Creación y redacción de anuncios efectivos.
- Generación y tratamiento de los contactos de clientes compradores.
- Psicología y hábitos de compra de los compradores de vivienda en España.
- La calificación del cliente comprador.
- Argumentación de servicios y de propiedades.
- Técnicas de cierre.
- Tratamiento de objeciones.

#### Metodología:

- Entrega de material: cuaderno de apuntes, manual de redacción de anuncios y presentación PPT.
- Ejercicios prácticos: casos prácticos utilizando la técnica 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](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, 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 "Técnicas de Venta y Negociación" en Tarragona. Inmobiliaria INMOVIP.

*"Es un buen curso con enfoques diferentes para dar al cliente mejor servicio".* Carmen Martínez.

*"Muy buen curso, pondré en práctica todo lo aprendido".* Juan de Dios Hernández Gómez.

Resultados de encuesta curso "Técnicas de Venta Avanzada" en Barcelona. Inmobiliaria FORCADELL.

*"Positivo".* Francesc Balalls

*"Muy buena".* Eric Rodríguez

*"Muy interesante y práctico".* Eila Campos

Resultados de encuesta curso "Técnicas de Venta Avanzada" en Santander.

*"Un curso totalmente práctico, impartido con entusiasmo. Básico para mejorar nuestra profesionalidad y el servicio a nuestros clientes".* José Moll Sánchez. AREA 3 Servicios Inmobiliarios.

*"De gran aportación en enseñanza. Sabe de captación e información del estado actual económico del mercado".* Azucena

*"Es interesante, siempre es bueno escuchar a profesionales".* Ana Escobedo. Inmobiliaria San Fernando.

*"Buena, interesante, recomendable".* César García Pérez. Inmobiliaria San Fernando

*"BUENA. Me encanta el grado de ejemplificación sean tan elevado. ¡¡Sin duda lo mejor!!".* Inma Moraga Morales.

*"Curso motivacional y eminentemente práctico".* Anónimo

*"Muy recomendable, te ayuda a ver situaciones que pasan en la actualidad".* Anónimo