estrategia & conducta

FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

Vídeo curso

FARMING GEOGRÁFICO INMOBILIARIO

(Vídeos, diapositivas, material de aplicación inmediata)

Edición especial para Argentina

~~Precio tarifa: 299€~~

Oferta: 179€

DATOS SOBRE PRÓXIMO CURSO

estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

¿ A QUIÉN VA DIRIGIDO ?

- BRÓKERS DE OFICINA.
- AGENTES INDEPENDIENTES O ASOCIADOS.
- GERENTES.
- MANAGERS.
- JEFES DE EQUIPO.
- PERSONAL DE STAFF DE MARKETING.

DATOS SOBRE PRÓXIMO CURSO

estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

¿ QUÉ OBJETIVOS VAMOS A CONSEGUIR?

- Establecer las ventajas del **Marketing PULL versus Marketing PUSH.**
- Presentar soluciones a la problemática en la **generación de contactos y su repercusión sobre la productividad** de los agentes y la inversión de la agencia.
- Convertir al agente en el profesional inmobiliario **referente en su zona**.
- Conocer **estrategias de marketing avanzadas** basadas en la generación de nuevos contactos por parte de los agentes.
- Adoptar diferentes estrategias de Farming según las necesidades de la agencia y las características individuales y grupales del equipo de ventas
- Crear y aplicar campañas de **marketing efectivas.**
- Ayudar a los agentes en la **creación de contactos.**
- **Concienciar** a los asesores de la importancia de generar sus propios contactos.
- Conocer **Tácticas e implementar una Operativa** teniendo en cuenta las necesidades de la agencia y el asesor.
- Crear y entregar **herramientas de utilización inmediata.**
- Orientar la **personalidad, la conducta y la comunicación** hacia el Farming para conseguir una estrategia conductual consciente y precisa.
- Reconocer el poder del **PNL, la comunicación no verbal y el neuromarketing** para potenciar la marca personal y nuestra capacidad de éxito durante la preparación, la acción y el seguimiento en el Farming.

DATOS

- *Cantidad: 9 sesiones*
- *Formato: vídeo curso*
- *Duración sesiones:* 15 horas totales
  - 120 minutos la primera sesión de cada módulo.
  - 90 minutos las dos restantes de cada módulo

DATOS SOBRE PRÓXIMO CURSO

estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

¿ QUIÉNES SOMOS ?

Miguel Ángel **Herrera**

Lara **de Castro**

Toni **Leal**

DATOS SOBRE PRÓXIMO CURSO

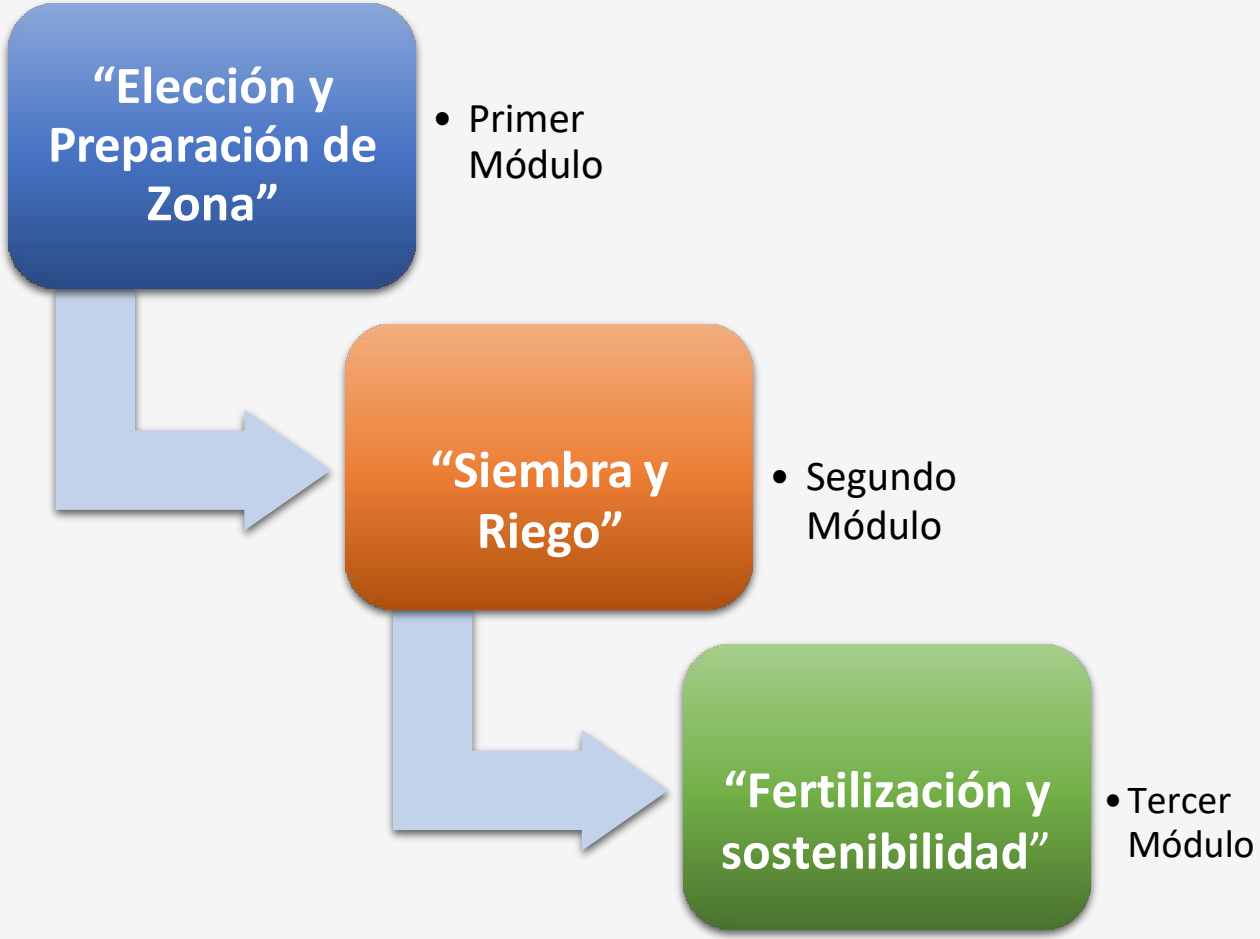
estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

¿ EN QUÉ CONSISTE ?

Curso distribuido en tres módulos.

Puedes inscribirte en el que más te convenga o apetezca realizar.

Obtendrás la **Certificación** de la realización del curso además del material impartido y contenido extra totalmenteaplicable a la práctica.



PRIMER MÓDULO

"Elección y Preparación de Zona"

¿Quién puede hacerlo?

El módulo está destinado a aquellas personas que quieran iniciarse en el Posicionamiento Geográfico Inmobiliario. Incluso para aquellos que ya trabajen en una zona en concreto.

Sesiones: Este módulo consta de 3 sesiones. La duración de la 1ª es de 120 minutos y de 90 minutos las dos restantes.

Vídeo 1: Estrategias de Farming Geográfico.

- Temario:
  - Conceptos básicos.
  - Elección de zona.
  - Segmentación de las fuentes de contactos.
  - Estrategias generales.
- Herramientas:
  - Plantilla de toma de datos.

Vídeo 2: Estrategias de Marketing de Residentes

- Temario:
  - Farming para Residentes.
- Herramientas:
  - Plantillas de cartas.
  - Ejemplos de diálogos telefónicos.
  - Ejemplos de Marketing Directo.

Vídeo 3: **Estrategias de Marketing de Comercios.**

- Temario:
  - Farming para Comercios.
  - Campañas con comercios.
- Herramientas:
  - Plantillas de toma de datos.
  - Ejemplos de Marketing con Comercios Aliados.

¿Necesito tener experiencia en el sector para hacerlo?

No necesariamente, sí que se considera fundamental el que se trabaje con Encargos de Venta en Exclusiva. El curso lo aborda pero no lo explica.

SEGUNDO MÓDULO

"SIEMBRA Y RIEGO"

¿Quién puede hacerlo?

El módulo está recomendado a aquellas personas que han realizado el "Módulo 1" o a las que ya tengan una zona elegida y/o estén trabajando en ella.

Sesiones: Este módulo consta de 3 sesiones. La duración de la 1ª es de 120 minutos y de 90 minutos las dos restantes.

Vídeo 4: Farming Operativo.

- Temario:
  - Gestión del tiempo
  - La segmentación.
  - Selección de zona.
  - Segmentación y crecimiento en la zona.
  - Farming operativo de Comercios
- Herramientas:
  - Ejemplos de campañas

Vídeo 5: Farming operativo de Prescriptores y Prospectos (Parte 1)

- Temario:
  - Farming de Prescriptores
  - Farming de Prospectos (Parte 1).
- Herramientas
  - Plantillas de toma de datos.
  - Herramientas de contacto.
  - Ejemplos de diálogos telefónicos.

Vídeo 6: **La Marca Personal**

- Temario:
  - Tu presentación.
  - La teoría del Tricerebro.
  - La comunicación verbal y corporal.
  - Neuromarketing de los olores y colores
  - "Elevator Pitch"
  - Ejercicio práctico

¿Necesito tener experiencia en el sector para hacerlo?

No necesariamente, sí que se considera fundamental el que se trabaje con Encargos de Venta en Exclusiva. El curso lo aborda pero no lo explica.

TERCER MÓDULO

"FERTILIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD "

¿Quién puede hacerlo?

El módulo está recomendado a aquellas personas que ya hayan ejercido el "Módulo 2" o a las que necesiten mejorar sus tácticas de Farming y sobre todo sostenerlas para un largo plazo.

Sesiones: Este módulo consta de 3 sesiones. La duración de la 1ª es de 120 minutos y de 90 minutos las dos restantes.

Vídeo 7: Farming operativo de Prospectos (Parte 2)

- Temario:
  - Contacto con Prospectos.
  - Estrategias y tácticas con Prospectos.
- Herramientas:
  - Ejemplos de toma de contacto.
  - Ejemplos de mensajes de contacto.
  - Diálogos telefónicos.

Vídeo 8: Planificación de las acciones de Farming

- Temario:
  - Agenda de trabajo
- Herramientas:
  - Plantilla Excel.
  - Listado de acciones.
  - Explicación del desarrollo y aplicación de cada una de las acciones.

Vídeo 9: **Repaso general.**

- Temario:
  - Revisión de todos puntos impartidos durante las sesiones anteriores
- Herramientas:
  - Varias de apoyo

¿Necesito tener experiencia en el sector para hacerlo?

No necesariamente, sí que se considera fundamental el que se trabaje con Encargos de Venta en Exclusiva. El curso lo aborda pero no lo explica.

SOBRE NOSOTROS…

estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

MIGUEL ÁNGEL HERRERA

MAHSTEAM system CEO

www.mahsteamsystem.com

Consultor y formador de estrategia y crecimiento de negocio inmobiliario.

Experto en la implementación de planes para la **formación de Gerentes y Agentes, estrategias de Farming Geográfico y Demográfico.**

Más de **20 años de experiencia** en el sector inmobiliario.

SOBRE NOSOTROS…

estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

LARA
DE CASTRO

Agile Coach, psicóloga sistemática y PNL

Psicóloga y coach sistémica especialista en **agilidad emocional** y **laboral** de equipos de alto rendimiento. Consultora y formadora de competencias psico-emocioconductuales a través de las neuroventas, la PNL y la agilidad Agile Coach, psicóloga sistémica y PNL.

www.laradecastro.es

@laradecastro_trainer

SOBRE NOSOTROS…

estrategia & conducta
FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

TONI LEAL

MAHSTEAM system Consultor

www.mahsteamsystem.com

Consultor y Formador Inmobiliario y actor profesional. Creador del concepto *"Leal Stage: Una manera de actuar".*

Especialista en reclutamiento y formación de equipos. Combina su amplia experiencia como agente en activo con técnicas de interpretación, aplicándolas con éxito en el mundo inmobiliario.

www.linkedin.com/in/tonileal

estrategia & conducta

FORMACIÓN INMOBILIARIA DE ALTO RENDIMIENTO

GENERA CONTACTOS DE CALIDAD EN EL TIEMPO Y DESARROLLA TU MARCA Y NEGOCIO.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

+34 **694 45 29 02**

¿HABLAMOS?