

Por primera vez en la España Inmobiliaria, un programa completo, actualizado, moderno, avanzado, desarrollado por módulos, para que contrates lo que realmente necesitas.

FORMACIÓN+CONSULTORÍA+MENTORING+COACHING+PRODUCTIVIDAD



PROGRAMA I: *GERENTES & DIRECTORES DE EQUIPO 0-50 AÑOS DE EXPERIENCIA*

Contarás con la experiencia de 35 años en ejercicio, para que abordes con éxito la difícil tarea de gestionar equipos humanos y convertir tu negocio en empresa.

La base de la captación en exclusiva es conseguir la confianza del propietario, para ello necesitas conocer, la ética de la captación, procesos, métodos, herramientas, servicios, argumentos, habilidades, que te ayuden a diferenciarte de verdad de la competencia. Te garantizo que si sigues el programa correctamente, mejorarás e incrementarás tus captaciones en exclusiva.

01

Módulo 01: La realidad del sector inmobiliario en España

- 1.1 Asociaciones
- 1.2 Redes&Franquicias
- 1.3 Portales de inversión
- 1.4 MLS&Redes de compartición
- 1.5 Perspectivas del sector a 5 años

Módulo 02: Plan de negocio

- 2.1 Modelo de negocio
- 2.2 Estructura de gastos
- 2.3 Estructura de ingresos
- 2.4 Análisis DAFO agencia
- 2.5 Plan de acción

Módulo 03: Staff Efectivo

- 3.1 Gerente o Broker
- 3.2 Director o Manager
- 3.3 Reclutador
- 3.4 Integrador
- 3.5 Coach / Mentor / Asesor Consultor / Formador

Módulo 04: Documentación operativa de agencia

- 4.1 Modelos de contratos
- 4.2 Fichas de gestión
- 4.3 Excels de gestión
- 4.4 Dossiers fundamentales
- 4.5 Informes

Módulo 05: Tecnología útil

- 5.1 Softwares Inmobiliarios
- 5.2 CRM'S
- 5.3 Servicios vitales
- 5.4 Plataformas
- 5.5 Apps

Módulo 06: Marketing 360°

- 6.1 Marketing Inmobiliario
- 6.2 Marketing 1.0, 2.0, 3.0, 4.0, 5.0
- 6.3 Errores en marketing
- 6.4 Aciertos en marketing
- 6.5 Los mejores ejemplos

Módulo 07: Plan de marketing

- 7.1 Análisis DAFO Vivienda
- 7.2 Análisis DAFO Gerencia
- 7.3 Análisis DAFO Agente
- 7.4 Planes de Marketing
- 7.5 Control y verificación

Módulo 08: Plan de productividad

- 8.1 Captación / Base
- 8.2 Captación / Alto rendimiento
- 8.3 Venta / Base
- 8.4 Venta / Alto rendimiento
- 8.5 Delegación de funciones

Módulo 09: Plan de reclutamiento

- 9.1 Análisis de la realidad
- 9.2 Tipologías de agentes
- 9.3 Fuentes de reclutamiento
- 9.4 Propuesta de valor diferencial
- 9.5 Programa de acciones

Módulo 10: Plan de carrera

- 10.1 La piramide inmobiliaria. Adaptación de Maslow
- 10.2 La motivación real
- 10.3 Plan fefectivo de formación
- 10.4 Plan efectivo de negocio
- 10.5 Plan efectivo de carrera

Módulo 11: Plan de integración

- 11.1 Recursos necesarios
- 11.2 Plan semana 1
- 11.3 Plan mes 1
- 11.4 Plan trimestre 1
- 11.5 Plan año 1

Módulo 12: Protocolos de gestión

- 12.1 Protocolo de captación
- 12.2 Protocolo de venta
- 12.3 Protocolo de firma
- 12.4 Protocolo postventa
- 12.5 Protocolo de coordinadora



*“El que cree que lo sabe
todo, muere tonto.
(JRO)” Moisés Ruiz*

MOISÉS RUIZ / Formador&Consultor
Asesor de Estrategia Inmobiliaria. 37 Años a la Vanguardia

- Economista por la UB.
- Máster en Asesoría Inmobiliaria por la UB.
- Posgrado en Dirección Inmobiliaria por la UAB.
- Director Académico de Máster & Cursos Universitarios Inmobiliarios. UEMC.
- Gerente AGORA MLS.
- Gerente Agora MLS Luxury.
- Gerente REAL ESTATE TOP TRAINERS.
- Gerente de agencia inmobiliaria durante 15 años.
- He trabajado con 13 franquicias, 24 asociaciones inmobiliarias y 36 MLS'S.
- Ponente en más de un centenar de Congresos & Ferias Inmobiliarias.
- Ha sido profesor de Marketing Inmobiliario y técnicas comerciales en los Máster o Posgrados Inmobiliarios impartidos en 8 Universidades Españolas.
- El único formador inmobiliario de España que ha impartido formación a más de 115.000 inmobiliarios.
- Organizador de 34 Congresos Inmobiliarios desde 2004.
- El primer formador externo de la ESCUELA REMAX ESPAÑA.
- Asesor Fundacional y Director de Proyecto de AMPSI. Asociación de mujeres profesionales del sector inmobiliario.
- Asesor Estratégico de franquicia de Agente Exclusivo del Comprador de España: PPBS Property Buyers By Somrie.
- Asesor Estratégico de la Red de Lujo Patricia Emerald.



CRONOLOGÍA HITOS MOISÉS RUIZ

- 2024. Fundador MEMBRESÍA REAL ESTATE TOP TRAINERS.
- 2023. Director Académico de Máster & Cursos Universitarios Inmobiliarios. UEMC.
- 2023. Agora MLS Luxury.
- 2023. Creador del GastroClub Inmobiliario de Barcelona.
- 2023. Reconocimiento PERCENT SERVICIOS INMOBILIARIOS a Trayectoria Inmobiliaria.
- 2023. Organizador del Primer Crucero Inmobiliario de España.
- 2022. MEGACONGRESO Inmobiliario Agora MLS.
- 2022. Presidente de TRIVION. Asociación de Formadores Inmobiliarios de España.
- 2021. Premio QRE a la mejor MLS Empresarial de España.
- 2020. Cofundador TRIVION. Asociación de Formadores Inmobiliarios de España.
- 2018. Creador de InmoBarça.
- 2016. Organizador del Primer Encuentro de Presidentes Inmobiliarios de España: Asociaciones-Franquicias-MLS'S.
- 2015. Primera Donación de Sangre Inmobiliaria. Congreso Activat MLS de Barcelona.
- 2013. Primer Encuentro "Mesa Inmobiliaria Una Sola Voz" Presidentes Asociaciones y MLS'S
- 2013. Fundación de AMPSI. Asociación de mujeres profesionales del sector inmobiliario.
- 2012. Primer Congreso Inmobiliario con todos los Ponentes Mujeres.
- 2009. Creador de la figura del Dinamizador de MLS.
- 2009. Fundación MLS BARCELONA...origen de AGORA MLS.
- 2008. Organizador del Primer Encuentro de Mls,s de España.
- 2008. Premio a la Excelencia Inmobiliaria Revista Metros2.
- 2004. Organizador del primer Congreso Inmobiliario Multimarca. Fórum Práctico Inmobiliario de Catalunya.
- 1987. Apertura de Agencia Inmobiliaria Grupo Ática.

www.cenic.es

www.agoramls.es / www.agoramlsluxury.es

www.realestatetoptrainers.com

info en: cenic@cenic.es