

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 II: *AGENTE NOVEL & JUNIOR* *0-2 AÑOS DE EXPERIENCIA*

Dirigido a la persona que quiere iniciar una carrera en el sector inmobiliario de intermediación o al profesional inmobiliario que tiene una experiencia de 2 años. Una base sólida a partir de la cual construirás una carrera profesional de éxito.

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.

02

Módulo 13: La moderna actividad Inmobiliaria

- 13.1 La cadena de valor
- 13.2 ADN del agente moderno
- 13.3 Funciones reales
- 13.4 Test 1 ¿Tienes lo necesario?
- 13.5 Test 2 ¿Haces lo necesario?

Módulo 14: La base de la captación

- 14.1 Los 5 principios de la captación
- 14.2 Las 5 herramientas principales
- 14.3 Las 5 acciones del éxito
- 14.4 Los 5 errores que debes evitar
- 14.5 Multiplica por 5 tus captaciones

Módulo 15: Los guiones de presentación

- 15.1 Método Habilidad
- 15.2 Labor Institucional
- 15.3 Presentación personal
- 15.4 Presentación de la empresa
- 15.5 Presentación de los servicios

Módulo 16: Los guiones telefónicos

- 16.1 Un guión, ¿para qué?
- 16.2 Guión malo
- 16.3 Guión regular
- 16.4 Guión bueno
- 16.5 El uso correcto de los guiones

Módulo 17: La base de la negociación

- 17.1 ¿Qué es negociar?
- 17.2 Proceso y arte de negociar
- 17.3 Estrategia integrativa
- 17.4 Estrategia distributiva
- 17.5 Técnicas de negociación

Módulo 18: La base de la valoración

- 18.1 Valoración versus tasación
- 18.2 Valor o precio
- 18.3 Método de comparación
- 18.4 Herramientas de valoración
- 18.5 La presentación de valoración

Módulo 19: La base de la venta

- 19.1 Los 5 principios de la venta
- 19.2 Las 5 herramientas indispensables
- 19.3 Las 5 acciones del éxito
- 19.4 Los 5 errores que debes evitar
- 19.5 Multiplica por 5 tus ventas

Módulo 20: La base del marketing

- 20.1 ¿Qué es para ti el marketing?
- 20.2 ¿Qué es realmente el marketing?
- 20.3 3 pilares del buen marketing
- 20.4 Marketing de agente inmobiliario
- 20.5 10 principales acciones de marketing

Módulo 21: La gestión de agenda

- 21.1 El punto de partida
- 21.2 Las leyes del tiempo
- 21.3 Combatir ladrones de tiempo
- 21.4 10 técnicas de mejora de agenda
- 21.5 Remodela tu agenda

Módulo 22: La gestión de clientes

- 22.1 ¿Prescriptor, Fan, Cliente, Prospecto?
- 22.2 Clasificación & Calificación
- 22.3 Ficha de comprador
- 22.4 Ficha de propietario
- 22.5 El seguimiento eficaz

Módulo 23: La gestión en redes sociales

- 23.1 La Teoría social de los 6 grados inmobiliarios
- 23.2 Las 5 redes sociales básicas
- 23.3 Las 10 acciones del éxito
- 23.4 Los 10 errores que debes evitar
- 23.5 Posicionamiento y diferenciación

Módulo 24: La base de la financiación

- 24.1 ¿Qué es una hipoteca?
- 24.2 Fuentes alternativas de financiación
- 24.3 Cálculos de hipoteca
- 24.4 Hipoteca para captar/vender
- 24.5 Bancos & Gabinetes



*“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