

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 III: *AGENTE SENIOR* *3-50 AÑOS DE EXPERIENCIA*

Dirigido al profesional inmobiliario que tiene una experiencia de 3 o de 50 años en el sector para ayudarle a subir el nivel de eficacia, eficiencia y productividad. Seguramente ya trabajas bien, ahora se trata de trabajar mejor.

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.

03

**Módulo 25: Accountability de agente inmobiliario**

- 25.1 ¿Qué es la Accountability?
- 25.2 Ratios a tener en cuenta
- 25.3 Análisis real según mercado
- 25.4 Seguimiento y control
- 25.5 Plan de mejora

**Módulo 26: ACM Análisis Comparativo de Mercado**

- 26.1 Definición & Conceptos
- 26.2 Gráficas marketinianas
- 26.3 La pirámide de fijación de precios
- 26.4 Evolución de los precios
- 26.5 ACM para captar y vender

**Módulo 27: Derecho básico**

- 27.1 El hecho inmobiliario & el derecho inmobiliario
- 27.2 Normativa consumo
- 27.3 Los contratos de gestión
- 27.4 Registro de agentes inmobiliarios
- 27.5 La responsabilidad jurídica

**Módulo 28: La exclusiva del comprador**

- 28.1 El personal shopper inmobiliario
- 28.2 Firmar exclusivas de comprador
- 28.3 El dossier
- 28.4 El contrato
- 28.5 La gestión

**Módulo 29: El cierre de operaciones**

- 29.1 Proceso de cierre
- 29.2 Preguntas para captar
- 29.3 Preguntas para vender
- 29.4 Técnicas de cierre
- 29.5 Frases de cierre

**Módulo 30: Marca personal**

- 30.1 Marca & Branding
- 30.2 Tu valor diferencial
- 30.3 Tu propuesta personal
- 30.4 Posicionamiento personal
- 30.5 Ejemplos inmobiliarios

**Módulo 31: Marketing de guerrilla**

- 31.1 Definición
- 31.2 Propuestas concretas
- 31.3 Ejemplos
- 31.4 Plan de acción
- 31.5 Caso práctico

**Módulo 32: Marketing Mix**

- 32.1 Definición
- 32.2 Marketing Mix de vivienda
- 32.3 Análisis DAFO vivienda
- 32.4 Marketing Mix de servicios
- 32.5 Análisis DAFO servicios

**Módulo 33: Marketing Relacional**

- 33.1 ¿Qué es un cliente rentable?
- 33.2 Clasificación de clientes
- 33.3 Herramientas necesarias
- 33.4 Propuestas concretas
- 33.5 Plan ejecutivo

**Módulo 34: Plan de captación**

- 34.1 Sistema abierto
- 34.2 Sistema exclusiva
- 34.3 MLS
- 34.4 Técnicas de captación
- 34.5 Las principales objeciones del propietario

**Módulo 35: Plan de venta**

- 35.1 Publicidad efectiva
- 35.2 Palabras mágicas
- 35.3 Frases con gancho
- 35.4 Técnicas de venta
- 35.6 Las principales objeciones del comprador

**Módulo 36: Proactividad productiva**

- 36.1 Microeventos
- 36.2 Open House
- 36.3 Videos
- 36.4 Blog
- 36.5 Safaris



*“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](http://www.cenic.es)**

**[www.agoramls.es](http://www.agoramls.es) / [www.agoramlsluxury.es](http://www.agoramlsluxury.es)**

**[www.realestatetoptrainers.com](http://www.realestatetoptrainers.com)**

**info en: [cenic@cenic.es](mailto:cenic@cenic.es)**