

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 IV: *EXPERTO EN CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA 0-50 AÑOS DE EXPERIENCIA*

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.

04

Módulo 37: Coloquio sobre la captación en exclusiva

37.1 ¿Qué es lo más difícil de captar?
 37.2 ¿Qué necesitas para captar?
 37.3 ¿Por qué te deben firmar a ti?
 37.4 Negativa propietario, ¿por qué?
 37.5 ¿Realmente la exclusiva es lo mejor para el propietario?

Módulo 38: La base de la captación en multiexclusiva

38.1 ¿Qué es captar en exclusiva?
 38.2 Conceptos fundamentales de la captación
 38.3 Proceso y método
 38.4 Portfolio de servicios
 38.5 Herramientas necesarias

Módulo 39: Guiones &teatros de presentación

39.1 Guiones telefónicos & presentación
 39.2 La llamada
 39.3 Entrevista 1
 39.4 Entrevista 2
 39.5 Seguimientos

Módulo 40: ACM Análisis Comparativo de Mercado

40.1 Método y proceso de valoración
 40.2 El ACM
 40.3 Presentación del ACM
 40.4 Negociación y cierre con el ACM
 40.5 Actualización y mantenimiento

Módulo 41: Gestión de agenda del captador

41.1 Tareas y tiempos
 41.2 Sistema PIN
 41.3 Bloques de tareas
 41.4 Protocolo de captación
 41.5 La semana ideal

Módulo 42: Las 50 objeciones del propietario

42.1 ¿Qué es una objeción?
 42.2 Contestar las objeciones
 43.3 Método COBRA
 42.4 Las objeciones eternas
 42.5 Las 50 Objeciones del propietario

Módulo 43: Posicionamiento & Prospección Geográfica

43.1 Posicionamiento vs Prospección
 43.2 Farming básico
 43.3 Farming avanzado
 43.4 Gestión online
 43.5 Plan de trabajo

Módulo 44: Posicionamiento & Prospección Demográfico

44.1 Posicionamiento vs Prospección
 44.2 Conceptos fundamentales
 44.3 Excel de gestión
 44.4 Comunicados
 44.5 Plan de trabajo

Módulo 45: Posicionamiento & Prospección Económico

45.1 Posicionamiento vs Prospección
 45.2 Conceptos fundamentales
 45.3 Excel de gestión
 45.4 Comunicados
 45.5 Plan de trabajo

Módulo 46: Posicionamiento & Prospección Internet

46.1 Posicionamiento vs Prospección
 46.2 Conceptos fundamentales
 46.3 Los portales
 46.4 Las redes sociales
 46.5 Plan de trabajo

Módulo 47: Posicionamiento & Prospección Tecnológico

47.1 Posicionamiento vs Prospección
 47.2 Conceptos fundamentales
 47.3 Big Data
 47.4 Inbound
 47.5 Plan de trabajo

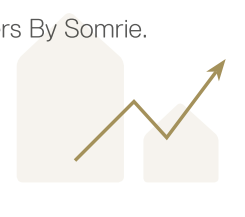
Módulo 48: Posicionamiento & Prospección Referidos

48.1 Posicionamiento vs Prospección
 48.2 Conceptos fundamentales
 48.3 Redes de networking
 48.4 Obtención referidos
 48.5 Plan de trabajo



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