

Programación del curso

El teléfono, a la hora de contactar con propietarios que tienen su casa a la venta, sigue siendo uno de los medios más rápidos y eficaces para ello. Los nuevos métodos de prospección telefónica deben alejarse de las manidas técnicas de telemarketing hasta ahora utilizadas por los agentes inmobiliarios. Como toda técnica de comunicación debe revisarse y actualizar ante la perspectiva de mercados en constante cambio y ante la existencia de un consumidor más preparado, que ya muestra cansancio ante la oferta masiva de productos y servicios a través de este medio.

Objetivos:

- Reconocer la prospección telefónica como una fase primordial para la consecución de propiedades en exclusiva.
- Identificar y seleccionar la zona de trabajo.
- Conocer distintas estrategias de comunicación con los prospectos vendedores a través del teléfono.
- Manejar técnicas de comunicación de seguimiento y cierre de citas.
- Dominar el estrés en el uso del teléfono por parte del agente.

Temario:

- La Prospección telefónica VERSUS Telemarketing.
- Zona de trabajo: elección, prospección y seguimiento de inmuebles.
- Estrategias de comunicación telefónica con los FSBOs.
- Herramientas y técnicas de comunicación efectivas.
- Tratamiento de las objeciones y cierre de citas.

Metodología:

- Entrega de material: cuaderno de apuntes y presentación PPT.
- Diploma acreditativo de asistencia al curso.
- Ejercicios prácticos: simulación de llamadas de prospección y seguimiento en el formato.

Características del curso

-  **Presencial: Si**
-  **Duración: 7 Horas**
-  **Nivel: Todos los niveles**
-  **Idioma: Castellano**
-  **Alumnos: 30**
-  **Título: Diploma**
-  **Precio: Según tarifa**

Consultar precios para individual y grupos
www.mahsteamsystem.com

Miguel Ángel Herrera



Tras más 17 de años operando en el mercado inmobiliario en compañías del sector, Miguel A. Herrera se da cuenta, que con el cambio del ciclo económico vivido en España y el desinfe de la «Burbuja Inmobiliaria», los clientes vendedores no quedan satisfechos con los servicios que les brindan los agentes inmobiliarios. De esta situación nace MAHSTEAM system como una alternativa para mejorar los servicios de los agentes y a cambiar la imagen dada hasta el momento por ellos. para conseguirlo se propone trabajar en los siguientes aspectos: Seleccionar personas de un perfil profesional y personal definido, cercano y sensibles con el cambio que supone la idea. Trabajar en el desarrollo y potenciación de valores éticos, habilidades sociales y habilidades técnicas relacionadas con la prestación de servicios y comercialización de producto inmobiliario. Estos dos puntos sumados a la aplicación del método MAHSTEAM system, proporcionan muchas posibilidades de éxito a los Asesores Inmobiliarios que se suman a este proyecto.



Miguel Ángel Herrera

- ✓ Diecisiete años de experiencia en el sector inmobiliario.
- ✓ Especialista en Farming Inmobiliario Geográfico y Demográfico.
- ✓ Consultor de GLAAM Consulting Franchising, consultora dirigida por el economista Gonzalo Bernardos.
- ✓ Consultor en APIVIRTUAL.
- ✓ Profesor del Master Inmobiliario y del Master de Franquicias de la Universidad de Barcelona, dirigidos por Gonzalo Bernardos.
- ✓ Miembro fundador de INMOLEARN.
- ✓ Colaborador en MLS España, ACTIVAT, ACCIONA, AURUM, ACTÚA, Asociación de Peritos Judiciales Inmobiliarios y distintas asociaciones profesionales inmobiliarias nacionales.
- ✓ Consultor en el Proyecto MLS "Oficina 100% Exclusiva".
- ✓ Creador del método MAHSTEAM system.



TESTIMONIOS DE ASISTENTES A MIS CURSOS



“Curso del que puedes sacar nuevos recursos y otro modo de ver el panorama inmobiliario y que si además se impartiera enfocando las enseñanzas al refuerzo positivo del docente a los alumnos, mejoraría mucho”. Gemma Escrivá

“Motivación, fuerza y enganche”. Charo Marrodán

“Ideas impactantes a coste 0”. Belén Quilez



“Enseña un método tan sencillo aparentemente de como relacionarse con las personas de un modo adecuado, cosa que en la práctica no es tan sencillo y hemos comprobado directamente en esta sesión. Es un curso con un modo diferente al que yo creía, pero se ha demostrado que es eficiente. Me ha aportado que debo trabajar más en mí mismo y me ha ayudado a visualizar errores que cometo.”

“Actualmente la presentación hay que potenciarla; intentar de mejorar la cartera de venta. En Calafell estamos trabajando con exclusivas, compartiendo las propiedades con una Agrupación, AIC (más de 20 agencias). Lo pienso recomendar a nuestra asociación para creernos que somos buenos y hay que ser mejores. ¿Por qué? Nos lo tenemos que creer”.

“Toda información es poca, porque es un sector de continuos cambios para aprender de las experiencias y adaptarlas a tu forma de trabajo día a día.”

“Está muy interesante... soy principiante pero hoy he aprendido mucho.”

“Te hace ver aspectos que conoces pero eres consciente realmente ni lo llevas a la práctica con la precisión que podríamos. Invita a cambiar el clip “rancio” actual y muestra que hay más formas de actuar para ser diferente.”

“Lo recomendaría por el entusiasmo del ponente y explicaciones fantásticas.”



“Muy positivo. Ayuda a esclarecer dudas e ideas sobre el trabajo y el sector”. María Dolores Álvarez (Agente).

“Favorable. Me siento más segura y motivada. Me ha quedado claro que no hay que dispersarse y hay que hacer zona”. Ana Rosa Jiménez. (Agente).

“Un gran curso. Te abre los ojos, te motiva, consigues conocer herramientas que desconocía y te ayuda a innovar. Me falta darte las gracias Miguel Ángel. Un gran curso que necesitaba, me ha hecho ver las cosas de otra manera y salgo con ganas de ganar”. Fran Muela (Agente).

“Muy recomendable. Curso ameno y muy práctico. Muy bien expuesto por el ponente”. Borja De Sala (Agente).

“Muy bueno”. Con este curso me falta cada vez menos para ser un gran agente RE/MAX”. Ángeles Cuevas (Agente).

+ Testimonios en <https://www.guudjob.com/>

