Gestión inicial de la empresa inmobiliaria

EN CORREDORES INMOBILIARIOS

www.enrealestate.org

100% ONLINE | 50 LECCIONES | MODALIDAD TUTOREADA | 4 SEMANAS

Unas de las claves para lograr el éxito en una empresa inmobiliaria es poseer la habilidad de enfrentar positivamente los desafíos y cambios que presenta el mercado. Para esto es indispensable contar con herramientas de gestión tanto del equipo de trabajo como de los clientes y negocios de la empresa. Este curso de formación se propone brindar las herramientas y habilidades necesarias para la gestión de una empresa inmobiliaria exitosa y competitiva. Se busca integrar todos los aspectos necesarios para lograr una administración efectiva de clientes que se traduzca en más y mejores ventas. Además, profundiza en la importancia de gestionar y motivar al equipo de trabajo para lograr el mejor rendimiento posible de la empresa. Desde la perspectiva de negocios, analiza todas las características y etapas para lograr un círculo virtuoso de la gestión inmobiliaria desde el primer contacto con el cliente hasta el cierre de la operación y el servicio de posventa. Finalmente, se indaga en los conceptos de la marca como valor, el posicionamiento del negocio, el liderazgo dentro del mercado y de la empresa y la importancia de generar aliados estratégicos.

ESPECIALISTA

Lic. Mario Gómez

LINKEDIN

OBJETIVOS

- Brindar herramientas y conceptos efectivos para lograr la gestión inicial de la empresa inmobiliaria
- Desarrollar habilidades que permitan identificar las necesidades del cliente para lograr realizar una gestión a la medida.
- Comprender e incorporar todos los pasos necesarios para la gestión del equipo de trabajo.
- Comprender la importancia del desarrollo del organigrama de la empresa, la administración y la evaluación de la fuerza de ventas.
- Estructurar y comprender todo el proceso para lograr un círculo virtuoso de la gestión inmobiliaria.
- Conocer los aspectos estratégicos del proceso de tasación, negociación y cierre de la operación.
- Comprender las etapas de ofrecimiento, descripción y exhibición de inmuebles.
- El servicio de Tenant rep dentro de la inmobiliaria y las necesidades del cliente.
- Indagar en los conceptos de la marca como valor, el posicionamiento del negocio, el liderazgo dentro del mercado y de la empresa y la importancia de generar aliados estratégicos.

EL CURSO INCLUYE

Durante el recorrido por este curso usted contará con:

- Más de 50 video clases interactivas a cargo del especialista sobre el tema.
- Herramientas descargables y material teórico de evaluación de la fuerza de ventas, el balance de valor de la empresa, la tipología de clientes y la matriz de posicionamiento estratégico para utilizar en la práctica diaria.

MODALIDAD TUTOREADA

Contas con una tutora durante todo el curso.
Cronograma de temas, foros de debate y encuentros en vivo. Una vez aprobado el curso podrás obtener tu certificado institucional.

AL FINALIZAR EL CURSO USTED PODRÁ:

Luego de recorrer todo el curso y de cumplir con los requisitos correspondientes podrá acceder al certificado de aprobación de este:

- Completar el perfil profesional.
- Responder la encuesta de satisfacción del curso.
- Navegar el 100% del curso.

DIRIGIDO A

Programa de entrenamiento para emprendedores, corredores inmobiliarios y staff de compañías inmobiliarias que se encuentren en la búsqueda y ampliación de sus servicios.

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO 1 | Gestionando clientes

La perspectiva de la empresa como prestadora de servicios y el foco en el cliente. Como crear valor para lograr una relación satisfactoria con el cliente. Tangibilizar intangibles para fidelizar clientes. Las características referidas a los comportamientos para comprar y el concepto de cliente encantado. Ciclo de vida del cliente y las diferentes etapas que atraviesan. Las herramientas claves para gestionar clientes: balance de valor y la tipología de clientes.

MÓDULO 2 | Gestionando colaboradores

El equipo de trabajo como ventaja comparativa: características y organización del factor humano de la empresa inmobiliaria. Creación y funciones del organigrama de la empresa. Análisis de los costos salariales y las áreas de administración de recursos humanos. La importancia de la remuneración y la fórmula para calcular las contribuciones ¿Qué significa el salario emocional? Las características y tipologías de líder en la empresa. Herramienta de evaluación de la fuerza de ventas.

MÓDULO 3 | Gestionando negocios

Los procesos para lograr el círculo virtuoso de la gestión inmobiliaria. ¿En qué consiste el proceso de captación? La importancia del ofrecimiento en el mercado: cambios en la demanda y herramientas de comercialización digitales. El proceso estratégico de tasación, negociación y cierre de operaciones. Los aspectos fundamentales del ofrecimiento, descripción y exhibición de los inmuebles. El servicio de Tenant rep dentro de la inmobiliaria y las necesidades del cliente.

MÓDULO 4 | Gestionando la empresa

¿Qué es una marca? Los cuatro pasos para la gestión de valor de la marca. Los aspectos más importantes del posicionamiento en el mercado y en los clientes. El liderazgo de la empresa y los aliados estratégicos. Herramienta matriz de posicionamiento estratégico y análisis FODA.