



HOJA DE RUTA CURSO ALTO RENDIMIENTO INMOBILIARIO ENFOCUS21 **VERSIÓN 2.2**

Dirigido a todo profesional inmobiliario que deseen ser más productivos en su día a día, que quieran conocer, controlar, medir y mejorar sus resultados, conociendo los procesos básicos que intervienen en una compraventa inmobiliaria y gestionarlos a través del programa de gestión CRM Inmovilla.

Este documento, será la guía que podrás usar para saber los pasos que vamos a ir dando para conseguir tu objetivo:

0º Módulo PRESENTACIÓN, pues te doy la bienvenida a este curso de productividad inmobiliaria en CRM Inmovilla, en este módulo me conocerás un poco mejor y tomarás consciencia de la importancia que tiene generar hábitos productivos, para generar resultados a través de los módulos formativos que componen este curso.

- Presentación y primeros pasos.

1º Módulo MENTALIDAD POSITIVA Y PRODUCTIVA, nos vamos a preparar para tener una mentalidad productiva y proactiva capaz de generar hábitos productivos tu día a día y afrontar la transformación digital inmobiliaria como una estrategia capaz de generar resultados positivos en nuestro sector inmobiliario.

Lecciones Curso:

- Ganar o perder ¿Cuestión de suerte?.
- CRACK inmobiliario ¿nace o se hace?.

2º Módulo EL CICLO VITAL DE LA VENTA INMOBILIARIA, conoceremos cuál es el ciclo de venta inmobiliario actual y aprenderás a detectar cuáles son tus debilidades para convertirlas en fortalezas, además entenderás la importancia de gestionar un buen embudo de ventas inmobiliario para conseguir tus objetivos a través de un plan de acción inmobiliario a medida.

Lecciones Curso:

- ¿Dónde estamos y a dónde queremos llegar?.
- El triple embudo de la venta inmobiliaria.
- Procesos vitales de la venta en exclusiva.



3º Módulo PROCESOS Y SUBPROCESOS, En este módulo, vas a entender la importancia de identificar en que procesos o subprocesos inmobiliarios necesitas mejorar para generar resultados. Entenderás que parte de la compraventa inmobiliaria te genera más miedo, frustración o desmotivación. Además, en este módulo formativo comenzarás a entender todo el valor que le aportamos a nuestros clientes vendedores y compradores.

Lecciones Curso:

- Miedos, inseguridades y desmotivación en el profesional inmobiliario actual.
- Atracción de un contacto y el camino hacia la prospección inmobiliaria.
- Subprocesos de la prospección a la venta, pasando por la captación, marketing y oferta.
- Procesos necesarios para gestionar una demanda de una manera eficiente.
- Conclusiones y acciones para una buena negociación de oferta y cierre de la venta.

4º Módulo TRAINING INMOVILLA, aprenderás a manejar a través de un caso práctico, paso a paso y de una manera sencilla la herramienta más productiva que hay ahora mismo en este sector y que se llama CRM Inmovilla, objetivo que puedas generar oportunidades de negocio las 24 horas del día.

Lecciones Curso:

- ¿Para qué CRM Inmovilla y Método productivo Inmowin?.
- Escritorio principal y funciones en CRM Inmovilla.
- La importancia de gestionar bien los contactos en Inmovilla.
- Del contacto al prospecto y viceversa.
- Genera cruces de venta desde el prospecto.
- Del contacto a la propiedad y sus cruces de venta.
- Del contacto a la demanda y sus cruces de venta.
- Realizar consultas eficientes en prospectos, propiedades y demandas.
- Cómo gestionar bien los seguimientos, notificaciones y agenda.
- Gestión eficiente de cruces, mail y tablas en Inmovilla.
- Del contacto a la venta y conclusiones.

EXAMEN Y DIPLOMA ACREDITATIVO FORMACIÓN 2.2



- **5° Módulo EXTRA- HERRAMIENTAS AVANZADAS INMOVILLA**, este módulo formativo, está dirigido a coordinadores, directores y gerentes de una agencia inmobiliaria, que quieran comenzar a controlar y gestionar todas las operaciones inmobiliarias de su agencia. Si eres agente inmobiliario y te gustaría conocer dichas herramientas avanzadas, no dudes en entrar y disfrutar de ellas, posiblemente le saques provecho siempre y cuando tengas permisos de administrador. Recuerda que el saber, no ocupa lugar...

Lecciones Curso:

- Utilidades, panel avanzado y herramientas en CRM Inmovilla.
- Método Inmowin, objetivos, panel de mandos y escritorio.
- Beneficios de manejar bien los embudos de venta en Inmovilla.
- Círculo MLS / Panel y opciones avanzadas.

6° Módulo EXTRA-CÍRCULO MLS ASAIOR CÓDOBA (Módulo ejemplo para MLS, Círculos o Asociaciones Inmobiliarias), aprenderás la importancia que tiene parametrizar bien tus prospectos, propiedades y demandas para conseguir operaciones compartidas dentro de tu MLS o tu Círculo de Inmovilla.

Lecciones Curso:

- MLS tu fuerza de venta en CRM Inmovilla.
- La importancia de trabajar bien los contactos en MLS a través de Inmovilla.
- Gestión de Prospectos y el valor que aporta para la captación de la exclusiva compartida.
- Optimización de propiedades en multiexclusiva publicadas en MLS.
- Nuestras demandas, el camino hacia la venta compartida en MLS.
- Nueva Agenda CRM Inmovilla y cómo puede ayudarnos a mejorar nuestra productividad.
- Cambios de estados, comunicaciones y conclusiones...



7° Módulo EXTRA- TECNOLÓGICO, podrás analizar cómo lo están haciendo las agencias tecnológicas relacionadas con este sector y te ayudaré a generar destreza el manejo de las herramientas tecnológicas, de paso, conocerás algunas herramientas productivas que han venido para facilitarnos el día a día de nuestro trabajo.

Lecciones Extras:

- Bienvenidos a la era digital inmobiliaria.
- Informática básica en la inmobiliaria del siglo XXI.
- Herramientas productivas básicas, google...
- Herramientas para crear tus campañas de marketing.
- Herramientas para captar, valorar y realizar informes.

8° Módulo EXTRA- WEBINARS, este curso de alto rendimiento inmobiliario, pretende ser una herramienta viva y en constante evolución, por lo tanto, colocaremos en este módulo todos los webinars o actualizaciones, que se vayan generando durante el curso y que realmente entendamos que sea interesante para el alumnado.

Lecciones Extras:

- Grabación Webinar Alumnado / Quincenal 90 minutos.
- Contenido extra e interesante.
- Bonus Formativos.