

# Temario curso

# Metodo comprame

**Academe** 

# Temario curso

## Metodo comprame

### MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DE LA VENTA INMOBILIARIA

Vende como un niño

- Humildad en la venta
- Aprender a callar: escucha activa
- Método EEA (Escuchar, Entender, Acompañar)
- Decir la verdad o "no sé" con confianza
- Creatividad en el enfoque comercial
- Comunicación persuasiva: habla como superhéroe
- Paciencia, constancia y perseverancia
- Acción masiva vs. acción pasiva
- Lenguaje no verbal y comunicación efectiva

### MÓDULO 2: MINDSET DEL ASESOR INMOBILIARIO

¿Vendedor o emprendedor?

- Diferencias entre vendedor tradicional y emprendedor inmobiliario
- Definición de objetivos: ¿Qué, para qué, cómo y cuándo?
- Transformación mental para el alto desempeño

- Páginas web para asesores
- Estrategia concentrada y balanceada
- Seguimiento efectivo de prospectos

# Temario curso

## Metodo comprame

### MÓDULO 3: CAPTACIÓN Y GESTIÓN DE LISTINGS

Cómo conseguir y negociar bien los listings

- Canales de captación de listings
- Discurso de captación paso a paso
- Método VALÓRAME
- Revisión de documentación legal
- Método 21 PROPIEDADES
- Método REGÍSTRA ME
- Responsabilidad en el manejo de accesos y llaves
- Registro documental de listings

### MÓDULO 4: MARKETING Y VISIBILIDAD DEL ASESOR

El crac de los asesores

- Método CUCARACHA (persistencia y alcance)
- Diferencia entre bulla y venta real
- Construcción de marca personal
- Mix de contenido para redes sociales
- Fotografía y video profesional para inmuebles
- Errores comunes en fotografía inmobiliaria
- Telaraña de mercadeo (estrategia multicanal)
- WhatsApp Business, Facebook, Instagram, TikTok, YouTube
- Email marketing efectivo
- Bases de poder y networking
- Páginas web para asesores
- Estrategia concentrada y balanceada
- Seguimiento efectivo de prospectos

# Temario curso

## **Metodo comprame**

### MÓDULO 5: ORGANIZACIÓN Y MEDICIÓN DE RESULTADOS

- Método crac explicado (enfoque integral)
- Método PROGRÁMAME (planificación semanal)
- KPI: indicadores personales de desempeño
- KPI clave para corredores de bienes raíces
- Cómo aplicar KPI en el día a día
- Beneficios de la medición con KPI

### MÓDULO 6: NEGOCIACIÓN Y CIERRE

Técnicas de negociación y cierre de ventas

- Estrategias avanzadas de negociación
- Técnicas de cierre efectivo
- Manejo de objeciones

### MÓDULO 7: INTELIGENCIA EMOCIONAL Y PROPUESTA DE VALOR

Método asesor 3.0 y PVI

- Inteligencia emocional en bienes raíces
- Diferencias entre alta y baja inteligencia emocional
- Método SMART de George T. Doran
- Propuesta de valor al inversionista (Método PVI)

# Temario curso

## **Metodo comprame**

### MÓDULO 8: ESCALABILIDAD Y LIDERAZGO

De asesor a dueño de la empresa

- Transición de asesor a empresario inmobiliario
- Modelos de crecimiento y escalabilidad

### MÓDULO 9: SÍNTESIS METODOLÓGICA

Metodologías resumidas

- Resumen práctico de todos los métodos
- Guía de implementación rápida
- Reflexión final y llamado a la acción

En total son 51 videos

son aproximadamente 5 horas de compartirte 20 años de carrera en bienes raíces

**Academe** :