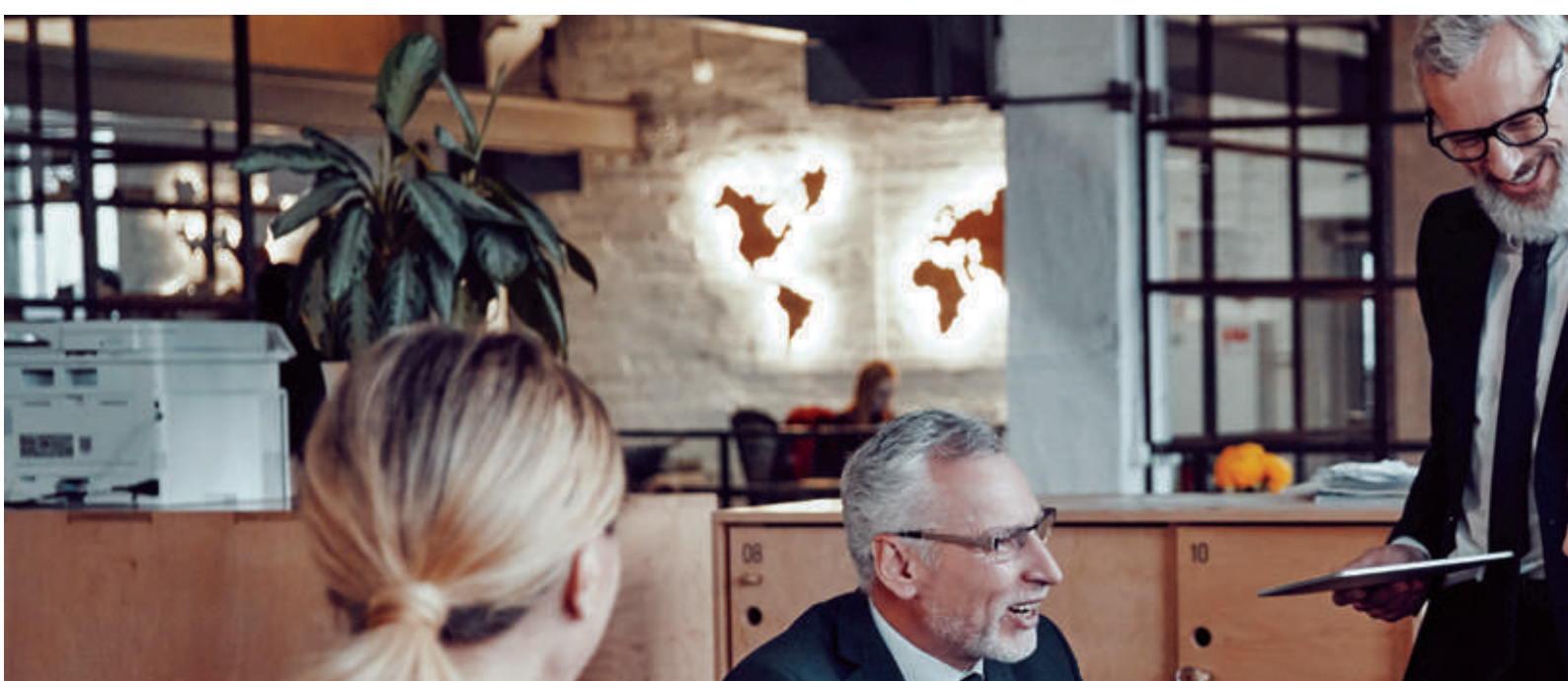




CONSTRUYE TU NEGOCIO CON RE/MAX®

asociatearemax.es



EL PODER DE UNA MARCA INTERNACIONAL.

RE/MAX es reconocida como la primera marca mundial del sector de la intermediación inmobiliaria en transacciones. Y es que, el eslogan: *Nadie vende en el mundo más propiedades que RE/MAX*, no es solo un eslogan, sino toda una realidad. Unos resultados y reconocimiento de marca del que todos nuestros agentes se benefician, logrando que sus clientes les elijan como primera opción entre otros nombres. Unirte a RE/MAX podría ser la decisión que lo cambie todo.



Más de
2.500
agentes en toda
España

Cuenta con
MÁS DE 160
oficinas en
toda España

Cuenta con
MÁS DE 28
años en España

Marca
Nº1
en el sector
inmobiliario



Cuenta con
MÁS DE 50
años de
experiencia

Más de
144.000
agentes en todo
el mundo

Con presencia en
MÁS DE 110
países

Más de
9.100
oficinas en todo
el mundo

RE/MAX ES Visión

Ser la empresa líder en España y la mejor elección para profesionales de la industria inmobiliaria y sus clientes, a través de la creación de un entorno de trabajo sinérgico, transformando y profesionalizando esta industria en España.

RE/MAX ES Misión

Desarrollar y hacer crecer en España a la mayor velocidad posible el modelo RE/MAX, fundamentado en crear entornos colaborativos, que cambien la vida de todas aquellas personas con espíritu emprendedor, que se comprometan a formarse y desarrollarse, con el fin de potenciar su iniciativa, su creatividad y su capacidad para crear su propio futuro, en el ámbito de los servicios de intermediación inmobiliaria.

#INTEGRIDAD

#EXCELENCIA

#SERVICIO

#COMPROMISO

#COLABORACIÓN

#APRENDIZAJE

#ENTUSIASMO

#RESULTADOS

#DIVERSIÓN

VALORES

“Quien domina el inventario,
domina el mercado”

CARTA DE JAVIER SIERRA.

La fortaleza de RE/MAX reside en la calidad de nuestros Brokers y Agentes Asociados.

Para ello, RE/MAX tiene desarrollado su propio Know How enfocado a ofrecer un soporte, apoyo y servicios a nuestros franquiciados para la consecución de sus objetivos y alcanzar el logro de convertirse en el referente del sector inmobiliario en su zona, siendo su oficina, la inmobiliaria de referencia en su mercado local.

El sistema RE/MAX está pensado para que como emprendedor, puedas trabajar de forma independiente, estableciendo tus propios criterios y objetivos, pero sin estar solo; sino que contarás con el apoyo de RE/MAX España y todos sus departamentos, además de la propia garantía de éxito que supone la aplicación del sistema RE/MAX.

La experiencia acumulada durante más de 45 años nos ha ayudado a manifestar una visión de cuáles son los factores de éxito esenciales para triunfar en la industria inmobiliaria. Hoy, podemos decir inequívocamente que en RE/MAX hacemos las cosas de otra manera. Somos diferentes. Nuestra Visión, Misión y Valores se formularon con este entendimiento fruto de la experiencia. Todo lo que hacemos en RE/MAX cumple la función de apoyar a nuestros Brokers, a nuestros Agentes Asociados y a sus clientes para que siempre consigan el mejor resultado posible y prueba de ello es que nos hemos convertido en la primera franquicia inmobiliaria a nivel mundial.

Cordialmente, Javier Sierra
Presidente de RE/MAX España

RE/MAX

SON MÁS DE 50 AÑOS DE REVOLUCIÓN INMOBILIARIA.

RE/MAX es una indiscutible historia de éxito mundial. Fundada en 1973 en Denver, Colorado, su red ha ido creciendo de forma espectacular e ininterrumpida, estando presente en la actualidad en más de 110 países con más de 8.000 oficinas y más de 140.000 Agentes Inmobiliarios en todo el mundo.

Su exclusivo sistema diseñado para reclutar y retener a los mejores agentes inmobiliarios del mundo, el soporte y acompañamiento únicos que la franquicia inmobiliaria RE/MAX les ofrece para el desarrollo de su negocio, así como un modelo de negocio rentable, en el que los agentes inmobiliarios trabajan de forma autónoma, pero bajo el aval y respaldo de una gran marca internacional, han convertido a RE/MAX en la mayor red inmobiliaria del mundo.

El mercado español no es una excepción y en el año 1995 España fue el primer país europeo en el que se introdujo RE/MAX. Desde entonces, RE/MAX España ha demostrado ser otro caso de éxito, teniendo en la actualidad más de 160 oficinas repartidas por todo el territorio nacional en las que operan más de 2.200 agentes inmobiliarios.

Y es que, el día que te unes a RE/MAX el mundo conoce tu nombre. A partir del poder que otorgan estos más de 45 años de publicidad y promoción, el nombre de RE/MAX se ha convertido en la imagen más reconocida del sector inmobiliario. Una imagen de la que saldrás directamente beneficiado, ya que el franquiciado recibe apoyo continuo y herramientas para posicionar la imagen de marca en su mercado y proyectar los valores éticos y de excelencia de la oficina en su comunidad.



RE/MAX



★USA

2023 RE/MAX® vs LA INDUSTRIA

Elije la marca con agentes excepcionales, conocimiento de marca líder y una presencia mundial inigualable.

MARCAS DEL SECTOR INMOBILIARIO						
	MEDIA DE TRANSACCIONES POR AGENTE ¹	TRANSACCIONES TOTALES EN EE.UU	RECONOCIMIENTO DE MARCA (SIN AYUDA) ²	PAÍSES Y TERRITORIOS	OFICINAS EN EL MUNDO	AGENTES EN EL MUNDO
RE/MAX®	13.3	781,377	34.0%	110+	9,175	144,014
	8.9	56,099	0.1%	6	500	8,000
COMPASS	7.4	210,365	1.2%	1	502	28,237
	6.9	91,606	2.1%	35	2,400	42,300
Weichert REALTORS	6.7	96,400	1.9%	1	500	14,400
	6.4	608,728	16.3%	39	2,900	103,400
CENTURY 21	6.2	298,562	25.3%	85	13,600	148,600
	6.2	1,047,548	12.7%	60	1,100	191,877
	6.1	307,235	6.0%	13	1,500	50,775
	5.9	132,230	2.3%	81	1,100	26,300
	5.9	72,053	1.7%	6	400	12,400
REALTYONEGROUP	5.5	100,374	0.3%	13	400	18,000
	5.4	397,138	0.9%	24	NA	87,000
	3.3	80,200	0.5%	1	200	24,000

Los datos corresponden a todo el año de 2022, según proceda. Salvo que se indique lo contrario, los datos de Coldwell Banker, Century 21, ERA, Sotheby's y Better Homes and Gardens son los siguientes según lo comunicado por Anywhere Real Estate en SEC 10-K, Annual Report for 2022; Realty Executives, Compass, Weichert, Keller Williams, Berkshire Hathaway HomeServices, Realty ONE Group, HomeSmart y eXp Realty proceden de las páginas web de las empresas y de informes del sector. ¹ Las transacciones por agente en EE.UU han sido calculados a partir del informe T3 Sixty Real Estate Almanac Enterprises. En él se citan las transacciones residenciales y recuentos de agentes de 2022, algunos de los cuales se estiman cuando la empresa ha optado por no facilitarlos. ² Estudio de 2MMR Strategy Group sobre el conocimiento sin ayuda entre compradores, vendedores y quienes planean comprar o vender, en el que se les preguntó cuáles les vienen a la mente cuando piensan en marcas inmobiliarias. ©2023 RE/MAX, LLC. Cada oficina es de propiedad y gestión independiente. 23_368

ES MARCA

RE/MAX es reconocida como la primera marca mundial del sector de la intermediación inmobiliaria en cuanto a transacciones inmobiliarias. Y es que, el eslogan “Nadie vende en el mundo más propiedades que RE/MAX” no es solo un eslogan, sino toda una realidad. Unos resultados y reconocimiento de marca del que todos nuestros franquiciados se benefician, logrando que sus clientes les elijan como primera opción entre otros nombres. La fortaleza y el reconocimiento de marca global del que goza RE/MAX también podría influir muy significativamente en el valor de tu oficina.

El hecho de que tus clientes te elijan como primera opción entre otros nombres se basa en la confianza que genera nuestra marca, y por tanto en los servicios que tu, como profesional de la intermediación inmobiliaria en tu mercado local, prestarías a tus clientes amparado por la garantía de la marca RE/MAX



Marca y posicionamiento

La Marca RE/MAX es una potente herramienta por sí misma, que te ayudará a generar y a hacer crecer tu negocio. Reconocida como la mejor marca operativa del mercado mundial, nuestro nombre inspira confianza, compromiso y resultados. Desde el momento, en que entras a formar parte de RE/MAX todo el mundo te identificará con el sistema de trabajo con más de 45 años de experiencia.

Especialización

RE/MAX cuenta con dos divisiones de especialización perfectamente diferenciadas, con una imagen propia y que permite a los agentes y oficinas aumentar su grado de especialización y por tanto añadir un valor diferencial en sus servicios.

THE RE/MAX COLLECTION

Marca especializada en la comercialización de inmuebles de lujo.

RE/MAX COMMERCIAL

Marca especializada en el sector terciario (Retail, oficinas, industrial y suelo)

Elección del consumidor

Por sexto año consecutivo, RE/MAX España es la compañía inmobiliaria mejor valorada por los españoles. Es un sistema de evaluación y clasificación de marcas en función de la satisfacción y aceptación que generan entre los consumidores, teniendo por único objetivo determinar el grado de satisfacción y de aceptabilidad de los consumidores en relación a un producto o servicio. Sin duda una certificación que tiene especial relevancia ya que se trata de una valoración por parte del consumidor final.

The Franchise Times Top 500

RE/MAX ocupa la 1ª posición entre las mejores franquicias inmobiliarias del mercado según la prestigiosa encuesta The Franchise Times Top 500® pasando a formar parte del Top 10 de las franquicias más importantes y liderando por 14 años consecutivos el ranking de franquicias inmobiliarias que aparecen en este análisis.



ES MARKETING Y PUBLICIDAD

¡El día que te unes a RE/MAX tu nombre se da a conocer en el mundo! A los Agentes de RE/MAX se les reconoce por su profesionalidad y por sus excelentes resultados. Para apoyar el crecimiento continuo, el personal y el de tu empresa, RE/MAX utiliza una serie de estrategias de marketing y publicidad distribuidas en distintos canales para llegar a todos tus potenciales clientes.

BENEFICIOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD

Diseño e Identidad Corporativa

Desde el recién actualizado logotipo, así como el mítico globo aerostático, ambos son ya verdaderos símbolos del sector de la intermediación inmobiliaria utilizados por más de 140.000 agentes alrededor del mundo y que tú también podrás hacer uso. Una identidad visual que tendrá un gran efecto sobre el reconocimiento de marca y valor que el cliente tendrá sobre tu empresa.

Campañas de marketing y publicidad

Acceso a todas las campañas de marketing que tanto RE/MAX España como RE/MAX Internacional y RE/MAX Europa diseña para sus Agentes y oficinas. Dirigidas a diferentes targets de una oficina y podrás personalizarlas con tus datos de contacto. Campañas 360º, por lo que son aptas para difundir por diferentes canales de distribución y utilizadas de manera simultánea por toda la red.

La publicidad en televisión, radio, los carteles en autobuses, vallas publicitarias o apoyo impreso en internet etc., apoyan el crecimiento de tu negocio y fortalecen la marca.



Marketing individual

RE/MAX se basa en ayudar a crear y desarrollar la marca personal de sus asociados.

Desde flyers, dossiers, carteles o dípticos pensados y creados para que los agentes se posicionen en el mercado con el respaldo de la marca más reconocible del sector inmobiliario.

A su vez, también podrás hacer uso de la creatividad de los más de 140.000 asociados RE/MAX en el mundo, personalizando sus distintas acciones de marketing. Y es que, ellos comparten tus mismas metas: captar y vender inmuebles, expandir sus empresas y darles a sus clientes el mejor servicio posible.

Centros de diseño

Dos plataformas de diseño online pensadas para facilitar tu trabajo. A través de www.herramientasmkremax.es y de www.marketingcenter.remax.eu podrás acceder a todas las campañas de publicidad y a las distintas herramientas especialmente útiles para vuestro día a día. Dossiers, flyers, dípticos, newsletter, revistas de propiedades y mucho más que podréis personalizar con vuestros datos de contacto. Sin necesidad de tener conocimientos de diseño y de una manera fácil y rápida.

ES FORMACIÓN

La formación es uno de los pilares fundamentales de RE/MAX. Y es que, los positivos resultados de Brokers y Agentes se deben al acceso que éstos tienen a la formación más actualizada, práctica y diseñada especialmente para tratar y superar los retos a los que se enfrentan día y día.

RE/MAX España cuenta con su propia escuela de formación. La Escuela RE/MAX es un sello de prestigio, calidad y excelencia, con un único objetivo; la mejora continua de los Brokers y Agentes Asociados de RE/MAX.

Formación para Brokers: Se centra en los retos específicos que conlleva liderar un equipo de Agentes.

Agentes

Iniciación

- Captación en Exclusiva
- Comercialización y Cierre
- RE/MAX Compass

Especialización

- +15 programas de formación avanzada
- CRS
- ABR

Mentorización

- Sales Power for RE/MAX
- Business by Design



Luxury

Especialización

The RE/MAX Collection



Commercial

Especialización

RE/MAX Commercial



Certificaciones

- RE/MAX Certified
- RE/MAX Graduate
- RE/MAX Master



Plataforma E-Learning



ES RESPONSABILIDAD

RE/MAX valora el aspecto humano de la compañía, llevando a cabo una aplicación directa e interna de esta política corporativa en su programa de RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, RE/MAX FOR KIDS.

Teniendo en cuenta estos principios, la multitud de puntos comunes y el reconocido prestigio y trayectoria de Aldeas Infantiles SOS, se decidió la elección de ésta como partner para llevar a cabo el primer proyecto del programa RE/MAX FOR KIDS. Aldeas Infantiles SOS es una organización internacional, privada, de ayuda a la infancia, sin ánimo de lucro, interconfesional e independiente de toda orientación política, fundada en 1949 en Imst (Austria) y con presencia en 133 países.

Su labor se centra en el desarrollo del niño hasta que llega a ser una persona autosuficiente y bien integrada en la sociedad. Trabajan principalmente para fortalecer a las familias vulnerables, de modo que puedan atender adecuadamente a sus hijos; protegen a los niños que se han visto privados del cuidado parental, a los que brindan un entorno familiar protector en el que puedan crecer sintiéndose queridos y respetados, y acompañan a los jóvenes en su proceso de maduración e independencia. Sin duda, una encomiable labor a la que RE/MAX España brinda todo su apoyo colaboración.



Muchos son los actos y eventos que las oficinas realizan con la intención dentro de sus propios programas de Responsabilidad Social Corporativa, aunque sin lugar a dudas, uno de los más exitosos son los Desayunos Solidarios. Ya adaptados a otros formatos como aperitivo o almuerzo, una vez al mes se reúnen todos los asociados de la oficina compartiendo un alimento con sus compañeros y donando un mínimo de 2€ a la causa de Aldeas Infantiles.

Acción que comenzó a realizarse en
SEPTIEMBRE DE 2012

Desde entonces son cientos los asociados, clientes, vecinos y proveedores que no han dudado en aportar **su pequeño granito de arena.**

ES TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

RE/MAX está a la vanguardia tecnológica siendo una fuerza disruptiva de la industria inmobiliaria en este país, anticipándose a sus competidores y ofreciendo a sus asociados, de forma continuada, nuevas ventajas competitivas.

Un **MODELO DE OFICINA** tecnológica y Agente Tecnológico.

GOOGLE G SUITE

Nuestra columna vertebral tecnológica que permite a nuestras oficinas y asociados estar cien por cien en la nube, trabajar en tiempo real de forma colaborativa, desde cualquier lugar y con cualquier dispositivo.

MY AGENT

Nuestra intranet para la gestión del negocio de las oficinas y asociados.

CRM'S

Libre elección de la herramienta de gestión inmobiliaria para tu oficina; *Idealista Tools, Inmovilla...*

PRESENCIA ONLINE

RE/MAX dispone de webs a nivel internacional: www.global.remax.com, europeo: www.remax.eu, así como webs por cada país. En España: www.remax.es, las ownerweb de cada oficina y de cada Agente Asociado. Además de webs especializadas inmuebles de lujo: www.theremaxcollection.es y producto comercial e industrial: www.remaxcommercial.es.

ANACONDA

Fruto de nuestro liderazgo en esta industria hemos creado la Base de datos única inmobiliaria con un lenguaje de comunicación estándar entre dicha industria y las empresas de tecnología como Portales, CRM's, Start Up, Big Data...

IMPULSAMOS TODA ESTA TECNOLOGÍA MEDIANTE PROGRAMAS DE FORMACIÓN PARA LOS ASOCIADOS Y UNA PLATAFORMA DE SOPORTE PARA SUS CONSULTAS E INCIDENCIAS.



BENEFICIOS DE LA RED

Creemos que la cooperación continua entre miembros de la red (networking) es una fuente importante de crecimiento para tu negocio. Una red global formada por más de 140.000 Agentes significa que las oportunidades para trabajar, contactar, obtener referidos, hacer promoción personal y el desarrollo profesional son inigualables al contar con colegas en más de 110 países.

CONVENCIONES Y EVENTOS

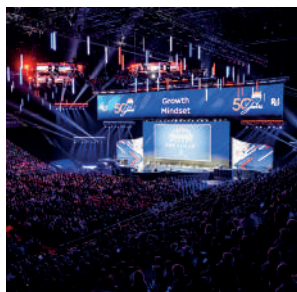
Ser agente de RE/MAX te permite asistir a las Convenciones Anuales de RE/MAX Internacional, RE/MAX Europa y a las Nacionales. Estos eventos se realizan para mantener a todos los miembros a la vanguardia de las novedades del sector y para informarte sobre nuevas herramientas y servicios para que sigas haciendo crecer tu negocio. Es una oportunidad de escuchar a los máximos productores del sector y aprender de ellos sus mejores prácticas. Podrás acudir a la Convención Anual de RE/MAX España, el evento más importante a nivel nacional que junto con las Recargas, ofrecen una oportunidad única para el crecimiento, compartiendo prácticas de negocio y estrechando lazos comerciales.

REFERIDOS

El trabajo con referidos gracias a la red RE/MAX, será una constante en tu día a día, siendo una de las principales claves del éxito RE/MAX. Más de 140.000 agentes a nivel mundial compartiendo inmuebles y contactos.

MLS

RE/MAX España es cofundadora del MLS en nuestro país, la bolsa inmobiliaria común española de inmuebles captados en exclusiva que permite la cooperación entre profesionales pertenecientes a este sistema para compartir operaciones. Se trata por tanto, de una herramienta que incrementa el volumen de negocio de agentes y oficinas ofreciéndoles la posibilidad de aumentar el número de operaciones compartidas. ¡Más de 1.000 oficinas en España dispuestas a colaborar y compartir!



ES FINANCE

SERVICIOS HIPOTECARIOS

FINANCE a través de **Convenios Nacionales** con las principales entidades bancarias permite que nuestros clientes disfruten de las mejores condiciones de financiación del mercado con condiciones especiales y ventajosas recibiendo un trato “prime” que nos diferencie.

FINANCE ofrece un **Programa de Formación** continua a nuestros agentes para que puedan ofrecer el mejor asesoramiento a sus clientes, contando siempre con el apoyo de los servicios centrales de FINANCE para cualquier consulta.

FINANCE pone la **Tecnología** al servicio de tu negocio con una App donde puedes hacer simulaciones financieras con tu cliente, calcularle sus gastos de compra venta e hipoteca y solicitar una hipoteca en un solo click y todo desde tu propio móvil.

VENEDORES SINGULARES

A través de los convenios de colaboración que FINANCE tiene con los principales bancos y fondos de inversión, nuestra red puede comercializar los inmuebles de estas entidades, ofreciendo a sus clientes un amplio portfolio de productos inmobiliarios y facilidades en la financiación.

INTERNATIONAL MARKETS

A través de la red mundial de RE/MAX, FINANCE establece una **red de partners internacionales** para atraer la inversión extranjera a España ofreciendo a nuestros asociados un programa de formación específica para trabajar con clientes internacionales que les permita traspasar fronteras y ampliar su negocio.



MEJORES EMPRESAS PARA TRABAJAR

En RE/MAX sabemos que el esfuerzo merece la mayor recompensa, por ello como Agente RE/MAX tienes garantizadas las mejores comisiones del mercado, asegurándote los mejores y mayores resultados de tu actividad en el sector.

Tendrás la oportunidad de satisfacer tu ambición de desarrollar tu capacidad emprendedora y de construir una carrera rentable.

MÁXIMAS COMISIONES

SER EMPRESARIO

TRABAJAR POR SI MISMO

MÁXIMA AUTONOMÍA

RED E IMAGEN NACIONAL E INTERNACIONAL

PROMOCIÓN PERSONAL

FORMACIÓN PROFESIONAL

CÓDIGO ÉTICA PROFESIONAL

CONVENCIONES

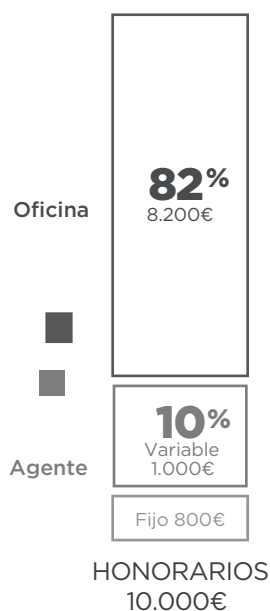
HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y DE MARKETING

**BENEFICIOS
DE PERTENECER
A RE/MAX**

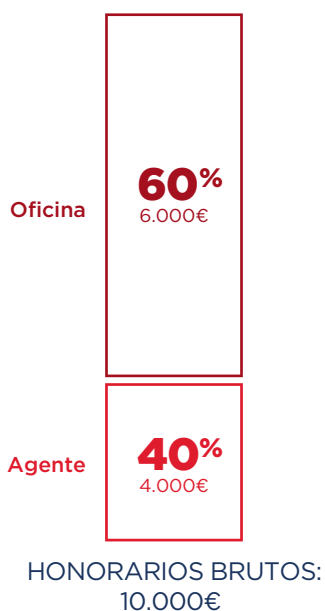
Una carrera profesional exitosa que queda plasmada con la multitud de reconocimientos que RE/MAX ha obtenido tanto a nivel internacional como local, gracias a la designación que la consultora Great Place to work[®] otorgó en 2012 como una de las mejores empresas para trabajar.

SISTEMA RETRIBUTIVO

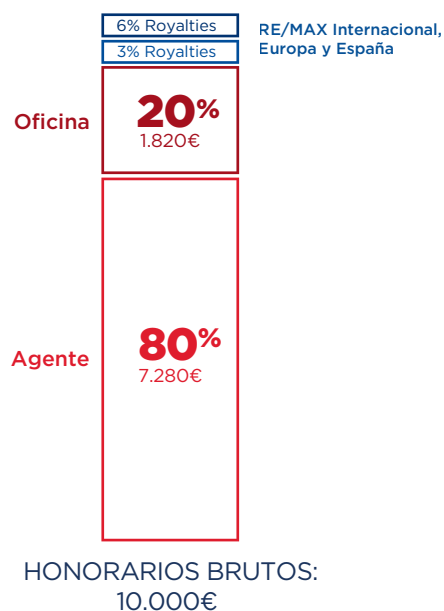
Sistema tradicional



Sistema RAPP



Sistema MAX



ES AGENTES

RE/MAX entiende que la fuerza de la red es la calidad de sus Agentes Asociados. Desde el principio, el enfoque ha sido proporcionar, a los mejores profesionales, de herramientas y servicios para ayudarles a prosperar y a convertirse en profesionales de éxito.

Al atraer a los mejores agentes y darles formación, apoyo y libertad para desarrollar sus negocios, la red ha creado la primera fuerza de ventas inmobiliaria del mundo.

Mientras la producción del sector inmobiliario, las habilidades y el liderazgo son aspectos clave del carácter de la red, son sólo parte de la historia para los Agentes.

Los asociados RE/MAX pueden llegar a disfrutar del tiempo, del dinero y de la libertad profesional para vivir como ellos quieran. Muchos encuentran su satisfacción en el trabajo con organizaciones benéficas, tales como RE/MAX For Kids, otros trabajan con equipos juveniles de deporte y de otras muchas causas.

Los Asociados RE/MAX entienden que las actitudes que conducen al éxito en el sector inmobiliario también conducen a la felicidad en la vida. Para más de 140.000 profesionales esas actitudes les han llevado a RE/MAX.



QUÉ HACE UN AGENTE

Desarrolla su
PROPIO NEGOCIO
con el apoyo del Broker y Staff de la oficina

Atiende a sus
CLIENTES
de forma personalizada

Visitas a
INMUEBLES
con potenciales clientes

Desarrolla
PLANES FINANCIEROS
a la medida de las capacidades de sus clientes

Analiza a fondo
EL MERCADO INMOBILIARIO
donde realizará la mayor parte de sus operaciones

Elabora
PLANES DE MARKETING
integrales para los inmuebles de la cartera

Hace
SEGUIMIENTO
de las necesidades de sus clientes

Proporciona
ASESORAMIENTO INTEGRAL
a sus clientes para concretar la venta de sus propiedades

Capta
NUEVOS INMUEBLES
para incorporarlos a su portfolio de ventas

Supervisa
ACTIVIDADES
de alquiler

EL PAPEL DE UN AGENTE

Formación certificada en:

- Trabajo con compradores
- Venta y compra de viviendas
- Trabajo con propiedades de alto standing

Actitud

Los agentes cuentan con tiempo, dinero y libertad para vivir como ellos quieran. Muchos encuentran satisfacción en el trabajo con ONGs, otros trabajan en equipos juveniles y de otras muchas causas. Entienden que la actitud conduce al éxito y ello también nos lleva a la felicidad.

El apoyo de un Agente

Cuentan con todos los beneficios de pertenecer a la mejor red inmobiliaria nacional y la que más inmuebles vende en el mundo. Eso facilita que en pocos meses se puedan alcanzar medidas de facturación elevadas.

Trabajar en el sector inmobiliario

Aunque no tengas experiencia en el sector podrás desarrollar una gran carrera profesional, ya que los agentes de RE/MAX son los mejores formados del sector y los más productivos. Lo que les permite prosperar en mercados en crisis gracias a la sinergia, las máximas comisiones y experiencia.

ES CARRERA PROFESIONAL

Agente SISTEMA RAPP

Agente autónomo con o sin experiencia en el sector. Tiene la opción de incorporarse a la oficina con un mentor durante los primeros 6 meses.

Agente SISTEMA MAX

Agente autónomo con una facturación anual de al menos 100.000€ y una antigüedad recomendada de al menos 2 años en el sector.

Team Leaders SISTEMA RAPP

Agente autónomo con una facturación consolidada y el Broker considera que tiene unas capacidades y habilidades demostradas para crear su propio equipo dentro de la oficina a la que está asociado.

Team Leaders SISTEMA MAX

Agente con una facturación anual media de al menos 60.000€ durante 2 años y el Broker considera que tiene capacidades y habilidades demostradas para crear su propio equipo dentro de la oficina a la que está asociada.

LEADERS DE TEAMS

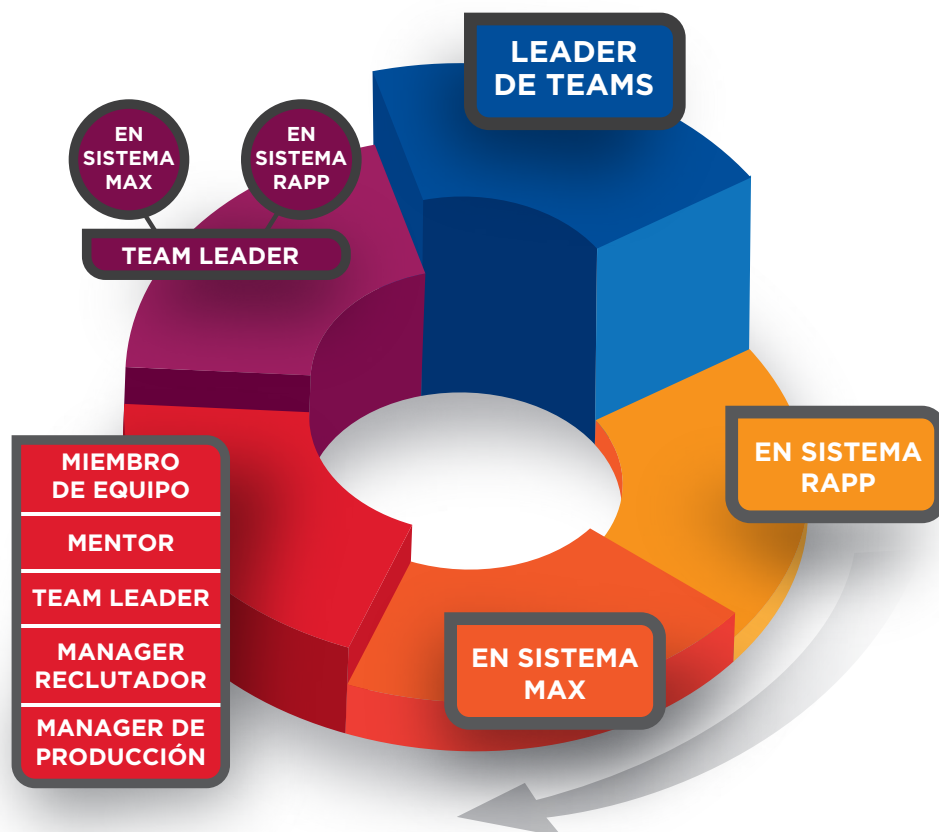
Agente autónomo con experiencia o Team Leader que quiere seguir su desarrollo dentro de su oficina actual a través de la creación y desarrollo de Teams.

MENTOR

MANAGER DE PRODUCCIÓN

MANAGER RECLUTADOR







**SI DECIDES
UNIRTE A RE/MAX,**

**ESTE SERÁ EL
*PROCESO DE INCORPORACIÓN***

**NO TE DEJAREMOS SOLO
EN NINGÚN MOMENTO DEL CAMINO**



RE/MAX

FLUJODRAMA

INCORPORACIÓN DE AGENTES

Día 1



LLEGADA A LA OFICINA
Y RECIBIMIENTO
DEL BROKER



PRESENTACIÓN DE
STAFF, COMPAÑEROS
Y OFICINA



REUNIÓN CON
EL BROKER

Día 2



FOTO PROFESIONAL
PARA INCLUIR EN LA
INTRANET, CRM Y TARJETAS



REUNIÓN
CON STAFF



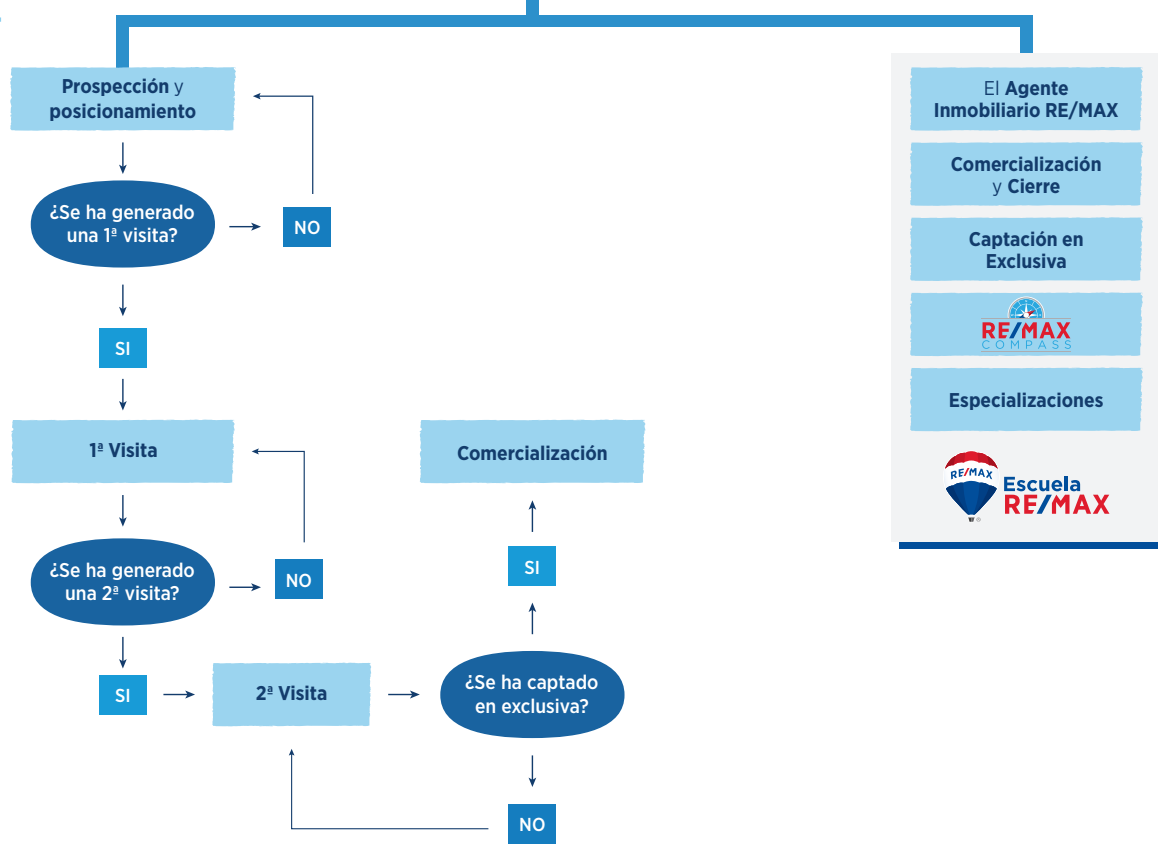
PEDIR TARJETAS
DE VISITA Y KIT
DE BIENVENIDA

Día 3



INICIO DEL PLAN
DE FORMACIÓN Y
ACOMPANIAMIENTO

Semana 1. Formación





asociatearemax.es