

## JORNADAS CRS

Es tracta de cursos avançats desenvolupats als Estats Units, dirigit a professionals que compten amb els coneixements bàsics per a la seva activitat professional, i amb una experiència prèvia contrastada, que desenvolupen els diferents aspectes de l'activitat comercial i de les tècniques universals de màrqueting aplicades al sector immobiliari, amb la incorporació de les noves tecnologies.

Son cursos pràctics i útils, plens d'exemples i de mètodes dirigit als agents immobiliaris que compten amb els coneixements bàsics per a la seva activitat professional

Els cursos REAP, o Real Estate Advanced Practices estan dissenyats com una sèrie de mòduls, d'un dia de durada cadascun, que cobreixen els conceptes fonamentals del treball del professional immobiliari.

**Es realitzarà 2 cursos aquest any i altres 2 el proper amb la finalitat de tenir els 4 mòduls (REAP) per tenir la designació CRS**

**1 JORNADA “NEGOCIACIÓ”**

**2 JORNADA “EL TREBALL AMB EL CLIENT”**

**Col·legiats EN EXERCICI 60€ les dues jornades (Subvenció de 220 €)**

**Col·legiats NO EXERCENTS 100€ les dues jornades**

**ALTRES PROFESSIONALS 280€ les dues jornades**

**Els grups són limitats, de manera que un cop complet el grup es tanca automàticament.**

# 1 JORNADA Data programada: mes de març 2016

## REAP “NEGOCIACIÓ”

**Aconseguiràs el que negociïs.** Aquest curs t'explica:

### **Elements de la negociació i Models**

- Reconèixer les 3 variables fonamentals del procés de negociació, (poder- Informació- Temps).
- Identificar com i quan utilitzar els 4 elements clau de la negociació, en qualsevol transacció del sector immobiliari. (Harvard Negotiation Project)

### **Preparació**

- Reconèixer, com a mínim, 10 tàctiques de negociació.
- Identificar informació clau sobre el mercat: estacionalitat i transaccions més freqüents.

### **El Primer Contacte**

- Descriure la pre-entrevista amb el client, especificant l'objectiu i l'enfocament que vas a utilitzar per triar i elaborar les preguntes.
- Especificar la informació que els clients han de portar a la primera entrevista que mantinguis amb ells cara a cara.
- Elaborar la llista d'elements que integraran el paquet complet de la pre-entrevista amb clients potencials.

### **L'Entrevista d'Assessorament**

- Descriure de quina manera l'agent pot utilitzar l'enfocament de ASSESSOR del client, quan s'ha d'usar i el paper que l'empatia amb el client juga en aquest intercanvi.
- Enunciar sis tècniques d'escolta activa, que serveixen per generar confiança i empatia.

### **Motivació i Posicionament.**

- Posar per escrit el que saps sobre la motivació de compradors i venedors, especificant tres raonaments que solen servir de base per a les decisions de compra / venda.
- Convertir una llista de característiques típiques en una altra de possibles avantatges.

### **Venda de Serveis i Avantatges.**

- Elaborar un paràgraf que contingui: necessitat / característica / avantatge i descriu els teus serveis a l'hora de satisfer les necessitats d'un client concret.

### **El Tancament de l'Operació.**

- Descriure el procés de tancament de l'operació, incloent el moment apropiat, els errors més freqüents i les tècniques que s'han d'utilitzar



## **2 JORNADA**      **Data programada: mes de maig 2016** **“EL TREBALL AMB EL CLIENT”**

### **EL TREBALL AMB EL CLIENT**

#### ***Com tractar Objeccions i Tancament de la Venda***

- Descriure el procés en sis passos per tractar les objeccions que, amb més freqüència, plantegen compradors i venedors.
- Identificar i manejar bé les 10 objeccions més freqüents dels venedors

#### ***Com ensenyar els Habitatges als Compradors***

- Descriure el procés en cinc etapes per realitzar les visites, que inclou:
- preparació / pre-visita
- pel camí cap a la (s) casa (s) que es va (n) a visitar
- abans d'entrar a la casa;
- a l'entrada de l'habitatge
- a l'interior, mentre es fa la visita

#### **Màrqueting i Manteniment de la Cartera de Propietats**

- Elaborar un pla de màrqueting i comunicació de la propietat
- Enumerar cinc raons per les quals el donar un bon servei al venedor t'ajudarà a que el teu negoci creixi contínuament
- Enumerar com a mínim 10 activitats clau que cal fer, abans de presentar una oferta al venedor i que t'ajudaran a:
  - aconseguir una major precisió,
  - explicar les opcions que té el venedor,
  - Establir les bases perquè el procés de presa de la decisió es basi en objectius i es faci de forma intel·ligent

#### ***Oferta i Contracte privat amb Tècniques de Negociació***

- Descriure l'estratègia adequada de presentació de l'oferta posant l'èmfasi en els objectius comuns de venedor i comprador.
- Identificar almenys cinc tècniques que serveixen per gestionar les situacions més freqüents d'oposició a la venda.
- Desenvolupar un enfocament que permeti al venedor entendre la postura del comprador i fer contraofertes que donin suport als objectius del venedor