



## TALLERES DE ENTRENAMIENTO:

Nuestros talleres están basados en la modalidad 70% prácticos y 30 % teórico y en experiencias vivenciales de cada uno de nuestros profesionales, dichas experiencias son adquiridas a través de años en el sector inmobiliario o afín a este mercado.

Todo Asociado Nexxos tendrá acceso desde su ingreso, a un exclusivo Plan de Carrera, único en nuestro país, que le aportará todos los conocimientos necesarios para desempeñar la profesión de corredor de propiedades con éxito. Dividido en tres ciclos, el Plan de Carrera está pensado para que desde el principio el corredor obtenga resultados efectivos y sea consciente de su propia evolución y progresos durante todo el proceso de formación

### NEXXOS

Se centra en la creación de hábitos para ayudar a los corredores de propiedades en sus primeros pasos dentro del sector. Consta de 6 cursos que agrupan técnicas de comercialización y desarrollo del plan de Negocios, creación de cartera de clientes, captación de inmuebles y negociación de cierre de venta.

#### INCLUYE:

- Manual digital
- Materiales complementarios.
- Banco de documentos necesarios para operar en el corretaje de propiedades.

# CONTENIDO

## 1.-Introducción al corretaje

Tiene por objetivo interiorizar a los asociados en la actividad del corretaje de propiedades entregando información referente a sus aspectos esenciales, de forma práctica, la cual te dará una visión real y precisa del rubro.

- Arriendo.
- Evaluación de Antecedentes
- Evaluación antecedentes propiedades comerciales
- Contratos
- Tipos de Contratos
- Venta
- Cierre de ventas

## 2.- Plan de Negocios

Obtener información de las características de las propiedades en venta y arriendo, los factores económicos que son necesario para el desarrollo de un plan de negocios efectivo. Como futuros corredores de propiedades, los asociados deben ser capaces de identificar las características del mercado y los deberes típicos del corredor de propiedades al realizar su plan de negocios obtendrán información sobre tácticas efectivas de marketing captación de cliente específicos para las propiedades que incluyen

- Estudio de Mercado
- Competencia Directa
- Definición de Producto
- Propuesta de Valor
- Metas medición y control
- Trabajo Practico
- Evaluación Trabajo Practico

## 3.- Plan de acción

Generar las estrategias necesarias para poder realizar una gestión de calidad, y que llegue a un buen resultado, en un tiempo optimo, fidelizando al cliente para futuros negocios, o referidos.

- Entendimiento del encargo
- Plan de trabajo
- Opinión de valor de una propiedad
- Diagnostico
- Medición
- Honorarios
- Documentación necesaria para vender una propiedad

## 4.-Plan de Captación y Colocación

Comprender la importancia de tener un buen plan de captación y colocación para poder concretar cierres de negocio.

- Definir kit de captación
- Seleccionar Bases de Captación
- Discurso de Captación
- Plan de Captación
- Herramienta de Captación
- Herramientas de colocación
- Documentación

## 5.- Taller de Captación

Comprender la importancia de la captación de clientes, no verlo como un medio de obtener clientes, sino más bien como la forma de generar un vínculo, una relación que perdure en el tiempo y que permita que dicha prestación de servicio se repita en el tiempo. Una vez analizado el mercado y segmentado a nuestros clientes potenciales, debemos establecer nuestros objetivos y plan de acción, todo esto enfocado a la captación telefónica.

- Captación telefónica
- Speech Captación Telefónica
- Preguntas claves para Clasificar a tus clientes
- Manejo de Objeciones durante la captación
- 7 Tips para captar propiedades en exclusiva

## 6.- Metas de Evaluación y Control

En este módulo, aprenderás a definir metas y para poder llevar tu negocio al siguiente nivel, en todo momento, serás asesorado, por nuestro equipo, para que puedas tener óptimos resultados

- Metas y control
- Plan de Negocios
- Plan de Acción
- Plan de Captación y Colocación