

DIRIGIDO A

Agentes de la Propiedad Inmobiliaria adscritos al Colegio de Aragón y Soria y empleados y colaboradores, (máximo 1 empleado por Agencia y mientras haya plazas). Preferencia colegiados "ejercientes".

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Salón de Actos COAPI en Zaragoza.

FECHA - HORARIO

Jueves, 8 de abril de 2010

Mañana: De 10 a 12 horas.

Pausa 12 a 12:30h.

De 12:30 a 14:30 h.

Tarde: De 16:30 a 18:30 h.

MATRÍCULA

API EJERCIENTES: 50€

**API NO EJERCIENTES
Y EMPLEADOS: 60€**

PLAZAS LIMITADAS

30 plazas, inscripción obligatoria para garantizar plaza, por orden de inscripción.

FECHA LÍMITE INSCRIPCIÓN 05/04/10

PONENTES

Iolanda Guiu y Francesc Domínguez, consultores internacionales de marketing y organización de servicios profesionales, socios de Dominguez & Guiu, SL. www.dominguez-guiu.com

boletín de inscripción

Asistente nombre y apellidos:

API o Agencia: _____

Teléfono: _____

Dirección: _____

Localidad: _____

Forma de pago:

- Metálico Secretaría Coapi, o

- Transferencia a la Cta. 0081-0170-11-0001365137.

**REMITIR POR FAX O EMAIL A SECRETARÍA DEL
COAPI Y CONFIRMAR TELEFÓNICAMENTE
ANTES DEL 05/04/10**

**Este Curso esta homologado al Módulo de
Marketing del Plan de Formación de nuevos
colegiados 2010**

**COLEGIO OFICIAL DE AGENTES DE
LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE
ARAGÓN - SORIA**



www.coapiaragon.es

C/ Verónica 1, local (San Andrés 6)

50001 ZARAGOZA Tel. 976 391 692

Fax 976 396 358 secretaria@coapiaragon.es

CHARLAS - COLOQUIO

**Cómo convertirse en una
referencia en el mercado
inmobiliario**

MARKETING PARA AGENCIAS INMOBILIARIAS

**I.- Mi agencia: ¿cómo puedo
hacerme o consolidar un espacio
sólido en el mercado?**

II.- La negociación de honorarios

**III.- La comunicación con el
cliente**

DOMINGUEZ & GUIU
competitiveness for professional services

Zaragoza - 8 de Abril de 2010



ORGANIZA:

**Colegio Oficial de
Agentes de la
Propiedad
Inmobiliaria de
Aragón y Soria**

CÓMO CONVERTIRSE EN UNA REFERENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO

I.- Mi agencia: ¿cómo puedo hacerme o consolidar un espacio sólido en el mercado inmobiliario?

FINALIDAD

La mayoría de empresas invierten mucho en aprender a vender, cuando la clave es saber qué contrata realmente el cliente. Una vez sepamos cuál es el principal móvil de contratación o de compra será la hora de elaborar la estrategia de la agencia. Hablaremos al respecto.

PROGRAMA

1. El cliente:
¿cómo decide?
¿qué adquiere o contrata realmente?
¿cuál es el valor añadido del API respecto a la competencia?
2. La agencia:
¿Cómo sacar partido a las actividades de marketing?: página web, relaciones públicas, redes de contactos, estimulación del boca a oreja, anuncios, artículos, etc.

Ponente: Francesc Domínguez

II.- Negociación de honorarios

PROGRAMA

1. La mente del cliente y del agente durante la negociación.
2. Honorarios y objeciones del cliente: cómo comunicar los honorarios de forma correcta y superar las objeciones.

Ponente: Francesc Domínguez

DOMINGUEZ & GUIU
competitiveness for professional services

World Trade Center Moll de Barcelona Edif. Sud, 2ª planta
08039 Barcelona Tel. (+ 34) 93 344 32 63
info@dominguez-guiu.com

III.- Comunicación con el cliente

PROGRAMA

Atención al cliente

- La comunicación: Qué es y qué no es comunicar.
- Qué quieren/necesitan los clientes.
- La comunicación con el cliente: el decálogo de atención y comunicación con el cliente.
- Factores que favorecen la comunicación.
- Los secretos del buen comunicador: herramientas.
- Los errores y obstáculos: cómo subsanarlos.

Ponente: Iolanda Guiu