



Fernando Garcia Erviti

Sobre el Instructor

Fernando García Erviti es arquitecto y lleva más de 25 años trabajando en el sector inmobiliario en España. Hace más de diez años llevó a su país los cursos REAP de RRC, y en ese tiempo han pasado por ellos miles de profesionales de todas partes de España. RRC hoy tiene cerca de 1.000 miembros en España, y el número de designados supera los 750, habiéndose convertido en la formación inmobiliaria número uno España y la designación más prestigiosa en el mercado.

Además de España, Fernando ha dado los cursos REAP en Portugal, México, Brasil y Dubai, y ha formado instructores CRS además en Italia, Francia, Israel y Turquía. Su gran reto es demostrar que las prácticas de los mejores profesionales en Estados Unidos son de total aplicación en cualquier mercado del mundo, y en cualquier cultura los compradores y vendedores quieren siempre lo mismo: sentirse confiados y protegidos por un gran profesional que se identifica con ellos.

Fernando es autor del libro "SOLD, la Profesión Inmobiliaria en USA" en el que profundiza en esas cosas de la profesión que podemos utilizar en todas partes. Fernando además ha participado como conferenciante en todos los eventos profesionales en España, incluyendo Inmociónate en el que es el organizador y presentador, fue el primero que dio una conferencia en español en la Convención anual de NAR, y ha dirigido una sesión en Sell-ation, el evento anual de CRS en los Estados Unidos.



Módulo A

Planificación de Negocio



07/05/18

Miami Association
of REALTORS®

Dirigido a: Gerentes y comerciales inmobiliarios con experiencia previa, que deseen revisar sus conceptos del negocio de intermediación y sentar las bases para subir al nivel superior en su carrera profesional.

Contenido: ¿Dónde quieres estar dentro de tres, cinco, diez años? Si no tienes unas metas claras, y por escrito, seguro que no llegarás a ellas.

A diferencia del empleado, el empresario parte de sus objetivos para diseñar los medios que le llevarán a conseguirlos. El agente inmobiliario debe saber sus números, y definir las ventas que ha de hacer para conseguirlos.

Habla el idioma del inversor, en tu negocio y en los que propongas a tus clientes.

Desde la Misión, hasta la planificación presupuestaria, este curso de un día atraviesa de parte a parte lo que necesitas conocer para convertir tu negocio en un activo valioso.

Marketing Inmobiliario



08/05/18

Miami Association
of REALTORS®

Dirigido a: Gerentes y comerciales inmobiliarios con experiencia previa, que deseen revisar sus conceptos y redirigir su negocio hacia un modelo de futuro.

Contenido: Hoy más que nunca, ahorra en gastos de publicidad, pero no des ni un paso atrás en tus inversiones de Marketing.

Las estadísticas muestran que los agentes más rentables son los que obtienen la mayoría de sus ingresos de clientes que llegan recomendados por amigos, conocidos, antiguos clientes... Son fáciles de obtener, y mantenerlos es mucho más barato que salir al mundo a conseguir nuevos clientes desconocidos. Son fieles y considerados, porque alguien de confianza les habló muy bien de tí. ¿Cómo conseguirlos?

El Módulo de Marketing CRS parte de tu Plan de Negocio y te ayuda a definir y planificar las acciones más eficientes, y las más rentables también, porque lo que no son cuentas, son cuentos.

Técnicas de Negociación



10/05/18

Miami Association
of REALTORS®

Dirigido a: Gerentes y comerciales inmobiliarios con experiencia previa, quedeseencompletarsustécnicascomerciales,yadaptarlasal nuevo estilo, acorde con el papel de asesor inmobiliario.

Contenido: Lastécnicasdenegociaciónqueteenseñabanasuperar lasobjeccionesyderrotara tu oponenteya no valen en este mundo en el que buscas una relación más allá de la compraventa.

El que vende su piso puede engañar y salirse con la suya con trucosymarrullerías,perotúvasaseguirallí.Tunegociaciónempezó en el Módulo A de Planificación de negocio, y se afianzó con un Marketing que te posicionó como el experto. Ahora es el momento de negociar... la venta de tus servicios como agente del vendedor.

En este Módulo aprenderás cómo negociar tus condiciones superando las posiciones prefijadas en la mente de tu cliente, escuchando y profundizando en sus motivaciones, buscando las soluciones mejores para todos...convenciendo, novenciendo a ese cliente que conservarás como amigo y te recomendará.

Trabajar con el Cliente



11/05/18

Miami Association
of REALTORS®

Dirigido a: Gerentes y comerciales inmobiliarios con experiencia previa, que deseen actualizar sus técnicas de asesoramiento y apoyo al cliente comprador, adaptándolas a un sistema de referencias.

Contenido: Los compradores escasean, pero denadasirve engañarse y correr a “enseñar pisos” solo porque digan estar interesados.

No vendas a desconocidos, es una recomendación que ya no va a sorprender a los que hicieron los tres módulos anteriores. Los propietarios venden, tú asesoras. No metas a vendedor, ni asesores sin antes entender perfectamente las necesidades del comprador, sus prioridades, su urgencia, su capacidad adquisitiva.

El trabajo con el cliente parte de hablar poco y escuchar mucho, no decirle al cliente lo que el cliente sabe, y saber lo que el cliente necesita que le digan... y no tener miedo en decirlo claro y fuerte.

Tú asesoras; él decide. Define tu sistema de trabajo, documéntalo, informa a tu cliente sobre cómo funciona, y obtén su aceptación y su compromiso. Solo así dejarás de “enseñar pisos”.