

CURSOS MODULARES

ÁREA PROFESIONAL

PROGRAMAS

- **English commercial real estate**
- **Técnicas avanzadas de captación y ventas inmobiliarias.**
- **La gestión de comunidades residenciales, industriales y comerciales.**
- **Entrega del bien y mantenimiento de edificios y urbanizaciones.**



ENGLISH COMMERCIAL REAL ESTATE

SPEAKING

Scripted Calls

- Getting clients' details and needs
- Accepting a client referral
- Convincing an American client to make a decision

Role Plays

- Agent showing a house to a Japanese man
- Meeting potential clients who are Chinese
- Filling in a complaint form/Making a formal complaint
- Meeting a couple from Saudi Arabia

Formal and Informal English

- Introduction
- Practice
- Role play situations

Presentations

- Introduction
- The main part

Situations

- After Sales

READING

Contracts

- Pre-contract advice
- Pre-contract information
- The Contract
- Problems

Treaty of Lisbon text

Anti - Money Laundering

Consumers

- Determined Commission Action Ensures Timeshare
- Protection in all EU Countries

New EU Rules on Consumer Rights to Enter into Force

Tips for Writing a Summary

Estate Agents Marketing

Examine the Property's Physical Features

WRITING

A Brief Introduction

Formal business letters

- Rules
- Content
- Layout
- Standard Phrases

Emails

- General Tips
- Structure
- Formal and Informal Vocabulary
- Making arrangements

Enquiries

- Making an Enquiry
- Answering an Enquiry

Complaints

- Tips
- Making a Complaint
- Dealing with a Complaint

Invoices

- What and When
- Sample Invoice

Receipts

Orders

Practice Situation

CROSS CULTURAL

Introduction to Cross Cultural Business

Different Cultures, Different Sales Techniques?

What are Spaniards like?

Chinese vs Japanese

Japanese and Chinese Business Customs

Arabs and Muslims

India and the United States of America

Mexico and Argentina

Greetings in Other Languages

TÉCNICAS AVANZADAS DE CAPTACIÓN Y VENTAS INMOBILIARIAS

Recursos Humanos

- Técnicas de reclutamiento y selección de personal
- Plan de formación
- Objetivos, herramientas y tiempos
- Derechos y obligaciones del profesional

La actividad profesional

- La captación a precio
- Exclusiva
- La ficha de oferta
- Atención telefónica
- Venta o alquiler
- Registro de la información

Márquetin y colaboraciones

- La publicidad
- El escaparate y la publicidad
- Web corporativa, webs de producto
- Proyecto P - 100
- Colaboraciones CRM y MLS

Técnicas de venta

- El ciclo de la venta
- Análisis de necesidades
- Presentación del producto
- Tratamiento de objeciones
- Cierre de operaciones

Producto inmobiliario

- Los tres mercados
- Acceso al mercado bancario
- Custodia
- Ejecutivos y subastas extrajudiciales
- Expropiaciones
- Negocios internacionales
- Sector inmobiliario internacional de grandes cuentas
- Sector inmobiliario internacional de particulares

LA GESTIÓN DE COMUNIDADES RESIDENCIALES, INDUSTRIALES Y COMERCIALES

- **Junta de Propietarios**
- **Esquemas de cómo proceder**
- **Obligaciones**
- **Procedimientos**
- **Formularios**

ENTREGA DEL BIEN Y MANTENIMIENTO DE EDIFICIOS Y URBANIZACIONES.

- **Entrega de la promoción**
- **Puesta en marcha de los elementos de la Comunidad**
- **Mantenimiento, durabilidad y economía**
- **El coste del mantenimiento**
- **Las operaciones de mantenimiento y sus plazos**
- **Estudio de un caso práctico**

Surge Centro de Estudios

Autorizado por el Ministerio de Educación desde 1956

Especializado en la formación de profesionales inmobiliarios

Cursos amparados según la Ley Orgánica 2/2006 de
Educación

Cursos reconocidos por la Asociación de Profesionales y Empresarios en Asesoramiento y Gestión de Bienes Inmuebles

Formadores de Colegios Oficiales de Arquitectos,
Aparejadores, Ingenieros, Topógrafos, Economistas,
Administradores de Fincas, Graduados Sociales

Surge

Calle Fontanella 13

08010 Barcelona

Tel. 93 494 99 80

Fax 93 494 99 84

Mail. surge@surge.es

www.surge.es

