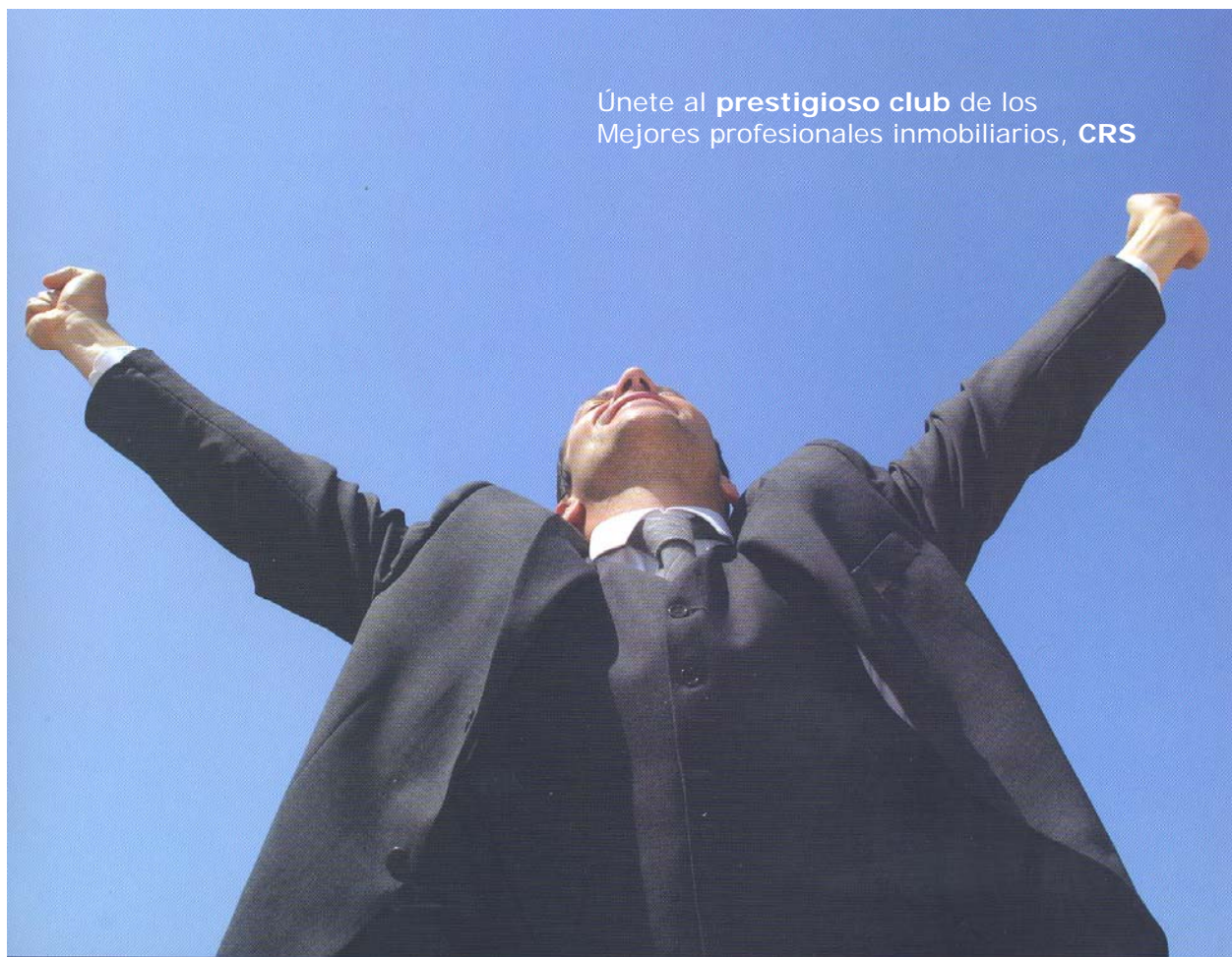


Nuevo Curso Internacional de CRS **Real Estate Advanced Practises**

Únete al **prestigioso club** de los
Mejores profesionales inmobiliarios, **CRS**



Prácticas Inmobiliarias Avanzadas



Cursos CRS en España: Soluciones para un Mercado Cambiante

UCI

Unión de Créditos Inmobiliarios

UCI es líder en la **comercialización de préstamos hipotecarios a través de los profesionales del sector.**

Unión de Créditos Inmobiliarios, **UCI, surge hace 20 años**, cuando Santander y BNP Paribas, dos de los mayores grupos financieros de Europa, se unen en un proyecto común con dedicación y compromiso exclusivo en el desarrollo de productos financieros para la adquisición de vivienda.

Con presencia en España, Portugal y Grecia, UCI cuenta con una Red de Agencias integrada por más de 600 especialistas al servicio del Profesional Inmobiliario.

Una amplia disponibilidad horaria, proximidad a los puntos de venta, asesoramiento personalizado a los clientes y **la gama de productos más amplia** y adaptada a cada comprador so, entre otras, algunas de las ventajas que UCI ofrece al profesional.

UCI, **soluciones globales** para las necesidades de financiación de hoy.



REAP – Real Estate Advanced Practises Prácticas Inmobiliarias Avanzadas

CRS – UCI

CRS, es el Council of Residential Specialists, en la división de formación de la NAR, la Asociación Profesional de los Agentes Inmobiliarios en USA. CRS imparte cursos de formación para los agentes, y concede un prestigioso título que actualmente poseen más de 40.000 agentes, con un nivel de productividad muy superior a la media. Entre ellos se encuentran tanto agentes independientes como los pertenecientes a las redes y franquicias más conocidas.

UCI, que mantiene un compromiso permanente de apoyo a los profesionales inmobiliarios, ha llegado a un acuerdo con CRS para facilitar el acceso de los agentes inmobiliarios españoles a sus cursos y otros eventos de formación.

REAP – Real Estate Advanced Practices. La utilización de sistemas y técnicas de trabajo es la base para conseguir el éxito en el negocio inmobiliario, en cualquier lugar del mundo. Este curso presencial de cuatro módulos, organizado en España por UCI, bajo licencia de CRS, se basa en los sistemas y las técnicas de éxito probado que se utilizan en Estados Unidos. Los cursos CRS ofrecen la mayor formación y la más práctica, para trabajar con compradores y vendedores. Ahora por primera vez en España.



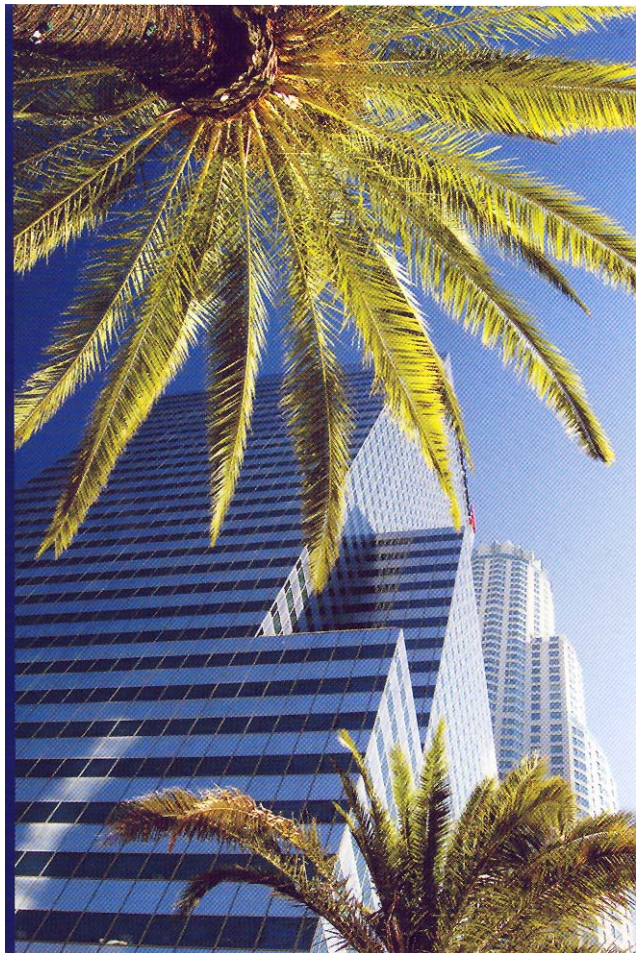
El acuerdo alcanzado entre CRS y UCI, permitirá **obtener la Designación CRS en España**, y por lo tanto formar parte del colectivo más prestigioso y exclusivo de los profesionales inmobiliarios.

La superación de cada módulo, supone la concesión de 1 crédito para la obtención de la Designación CRS.



¿A quiénes va dirigido REAP?

- **Agentes Inmobiliarios especializados en compraventa de vivienda de segunda mano en los distintos mercados locales**
- **Profesionales Inmobiliarios con años de experiencia, que quieren dar un paso adelante en su profesionalidad y eficacia.**
- **Gerentes de Oficinas Inmobiliarias interesados en adquirir conocimientos profundos sobre planificación y estrategias de negocio.**
- **Comerciales Inmobiliarios conscientes de la implicación empresarial de su carrera, que desean ampliar su formación y reforzar sus funciones y capacidades comerciales.**





¿Por qué te interesa asistir a REAP?

- **Toma ideas y sugerencias, aporta las tuyas propias, y adáptalas a tu forma de ser.
Porque no hay dos agentes de CRS iguales.**

Los cursos CRS son un taller de ideas donde los instructores proponen temas, y los asistentes intercambian experiencias.

- **Te motivarán, te harán pensar y te facilitarán soluciones que agentes de otros países llevan años aplicando en mercados aún más difíciles que el nuestro.**

Los cursos CRS te permiten obtener créditos para conseguir la Designación CRS, un título prestigioso al que sólo pertenecen los mejores profesionales, comprometidos con su profesión y con los objetivos más elevados, en su negocio y en su vida personal.

- **En Estados Unidos el 4% de los Realtors son miembros de CRS.**

Los mejores agentes en USA, pertenecen a CRS, incluyendo agentes de las principales redes y franquicias inmobiliarias americanas.

- **El promedio de los ingresos de los miembros de CRS es 3 veces superior al del resto de Realtors, que participan en el 85% de las operaciones inmobiliarias que se realizan anualmente.**

El éxito de REAP será el incremento en el rendimiento de tu negocio.



Real Estate Advanced Practices – Prácticas Inmobiliarias Avanzadas

El curso está formado por cuatro módulos, que pueden impartirse por separado, como cuatro cursos independientes, o en cuatro días consecutivos.

A

Planificación del Negocio

El ejercicio profesional inmobiliario requiere planificación, realización de presupuestos y fijación de objetivos. El curso ayuda a los alumnos a aprender los fundamentos de la planificación del negocio. Tras tomar este curso, los alumnos podrán identificar los beneficios de un plan de negocio, y serán capaces de desarrollar objetivos de ingresos mediante el uso de los procesos de fijación y seguimiento presupuestarios. Estos principios de negocio le ayudarán a generar rendimientos y productividad crecientes.

Contenidos del Curso:

- Identificación de objetivos a largo plazo
- Fijación de objetivos como base para las decisiones del día a día
- Técnicas para valorar, investigar y analizar la base del negocio
- Creación de un objetivo bruto de negocio





B

Marketing

Los agentes que alcanzan el éxito son aquellos que desarrollan un plan para alcanzar sus objetivos mediante el uso de principios reconocidos de Marketing. Se analizarán diversos canales y herramientas de Marketing, y se evaluarán las técnicas para asegurar efectividad. Tras realizar este curso los alumnos serán capaces de desarrollar un Plan de Marketing y aumentar la productividad de su negocio, haciendo que sea más rentable y disfrutando más con él.

Contenidos del Curso:

- Las cinco habilidades del Marketing
- Técnicas de promoción personal
- Sistemas de Marketing y Publicidad
- Sistemas para crear una red de recomendaciones

C

Técnicas de Negociación

La capacidad de negociar da al agente una fuerte ventaja competitiva cuando trabaja con clientes y cierra acuerdos. Obtener la confianza y el compromiso de las personas es un componente importante en cualquier relación, y comienza en el primer contacto con un cliente. Este curso muestra al alumno todo el proceso de una presentación ante el cliente, analizando los elementos que afectan a cualquier negociación y las técnicas para dirigirlos.

Contenidos del Curso:

- Cómo realizar una presentación eficiente
- Generación de confianza en el cliente
- Comprensión de las necesidades y motivaciones del cliente
- La venta de los servicios y sus beneficios





D

El Trabajo con el Comprador

Los mejores comerciales adquieren gran competencia porque entienden y manejan adecuadamente las objeciones de sus clientes, negocian las ofertas con eficiencia, y tienen procedimientos claros y simples para continuar sus servicios y mantener el contacto aún después de finalizada la transacción. El Trabajo con el Comprador facilita técnicas muy útiles en todos los mercados para ganarse la confianza del cliente y cerrar transacciones de forma rápida y eficaz. Estas estrategias permitirán a los agentes captar clientes para siempre.

Contenidos del Curso:

- El manejo de objeciones
- Como mostrar propiedades al comprador
- Cómo negociar las ofertas y los contratos
- Cómo usar listados de tareas para un servicio excelente; seguimiento del proceso de cierre y mantenimiento de contactos

Prepárate par obtener la Designación CRS

Pasa a formar parte del Club Profesional más prestigioso del mercado inmobiliario en el mundo.

CRS, Council of Residential Specialists, la división de formación para los agentes especializados en la compraventa de propiedades residenciales en Estados Unidos, concede su Designación a los agentes que realizan sus cursos dirigidos a profesionales con experiencia en el sector.

La pertenencia a CRS distingue a sus miembros dentro de la profesión y les facilita acceso a contactos y servicios de valor añadido para un grupo selecto de profesionales.

Requisitos para la Designación.

Actualmente en España, pueden obtener la designación los agentes que cumplan los siguientes requisitos:

1. Haber realizado los cuatro cursos REAP

2. Contar con créditos adicionales por diversos conceptos:

- Asistencia a Sell-a-bration
- Contar con una titulación universitaria
- Realizar un curso adicional CRS online
- Experiencia profesional, entre otros

La realización completa de cada módulo concede al que lo realiza una unidad de crédito principal de cara a la Designación CRS

Los profesionales inmobiliarios, agentes y comerciales que deseen más información sobre la formación y/o la Designación CRS, deben dirigirse a:

Mercedes Lobo

lobo@uci.com

Retama 3, 28045 Madrid

91 337 5105 – 91 337 3737

