

PROGRAMA

Módulo 1 Visión Estratégica. Business Plan, claves para la elaboración de procedimientos.

DÍA 25- Mañana. Como establecer balances en una empresa, control de gastos, rendimiento económico de los recursos de una empresa.

1. Como saber si mi oficina es rentable
2. Balances y costes propias de una agencia inmobiliaria
3. Como hacer un presupuesto de marketing acorde con nuestros ingresos
4. Herramientas para el control de nuestra rentabilidad
5. Costes de agencia, rentabilidad de costes y recursos
6. Costes de agentes y mejora en su rentabilidad
7. Herramientas para controlar la rentabilidad de cada agente

DÍA 25- Tarde. Conocer como implementar procedimientos de gestión en tu agencia.

1. Políticas de régimen interno en la oficina
2. Estatutos de la empresa
3. Sistemas para establecer colaboraciones

DÍA 26- Mañana y tarde. Aprender a Liderar equipos de éxito

1. **Desarrollar tu liderazgo.**
 - Claves de tu liderazgo con tus Agentes
 - Claves de liderazgo de tus agentes con sus Clientes
 - Claves de liderazgo de tu oficina en tu zona
2. **Visión y Misión de la empresa. Como desarrollarla**
 - La importancia de la comunicación del objetivo de tu empresa
 - Como desarrollar la Visión de tu empresa
 - Como desarrollar la Misión de tu empresa
 - Los valores de tu empresa
 - Como conseguir que cada miembro de tu equipo vaya en la misma dirección que la empresa (Visión, Misión y Valores)

3. Aprender a realizar un plan de negocio anual

- Porqué los Mejores Agentes del Mundo desarrollan su Plan de Negocio Anual
- Qué elementos imprescindibles debes analizar en tu Plan de Negocio (de la empresa)
- Qué elementos imprescindibles tienes que ayudar a tus agentes analizar en su Plan de Negocio (del Agente)
- Casos Prácticos y herramientas que funcionan
-

4. Observar las claves para orientarte a obtener productividad: indicadores para la mejora del equipo.

- “Productividad” versus “trabajar mucho y/o muchas horas”
- La Regla 20/80
- Cuáles son los indicadores a medir
- Casos Prácticos y herramientas que funcionan
- Como conseguir que tus agentes se automotiven
- Como conseguir que tus Agentes mejoren su productividad y resultados cada año
- Como gestionar grandes Equipos

Equipo de Docentes:



Leonardo Cromstedt



Jose Ignacio de Diego Alba



Mónica Canalda

Organizan: