

CURSO-TALLER DE
**COMUNICACIÓN
EFICAZ**
PARA AGENTES
INMOBILIARIOS

LA MAGIA DE LA COMUNICACIÓN:
LA CLAVE PARA VENDER MÁS INMUEBLES

*"Me tomo el humor muy en serio
y la formación con una sonrisa".*

SR **CORRALES**
www.srcorrales.net



Nos enseñan a hablar, pero no a comunicar. Nos enseñan a hablar, pero no a escuchar. Nos enseñan a explicar, pero no a transmitir con emoción para conseguir impacto y atrapar la atención del cliente o proveedor.

OBJETIVO DEL CURSO-TALLER.

Mejorar las competencias comunicativas de los Agentes inmobiliarios para:

- Comunicar con claridad, profesionalidad e impacto.
- Impactar al cliente desde el primer contacto.
- Saber interpretar la comunicación no verbal.
- Transmitir confianza y liderazgo en cada interacción.
- Afrontar sin bloqueos la presentación de ideas, inmuebles o servicios.
- Prescribir un inmueble con seguridad y asertividad.
- Potenciar habilidades de influencia y persuasión.

METODOLOGÍA.

- Formación presencial y práctica.
- Adaptación del contenido al perfil de vuestros Agentes inmobiliarios.
- Presentación personalizada en PowerPoint.
- Dinámicas prácticas (roleplays) en grupo e individuales con feedback inmediato.

FORMATO.

Modalidad: Presencial, práctico y dinámico.

Duración: 4 horas (mañana o tarde).

Opción de mañana: 10:00h. a 14:00h.

Opción de tarde: 16:00h. a 20:00h.

Participantes: hasta 24 personas (máximo).

CONTENIDOS PRINCIPALES.

- Principios de la comunicación eficaz.
- La importancia del lenguaje no verbal.
- Cómo estructurar un mensaje claro y atractivo.
- Técnicas para hablar en público y superar el miedo escénico.
- Prescribir un inmueble con seguridad y cerrar ventas con impacto.
- Roleplays y dinámicas prácticas adaptadas al sector inmobiliario.



El curso puede **bonificarse al 100%** o cofinanciarse mediante los créditos de la **FUNDAE**. Formación **exenta de IVA** (art. 20-1.9º y 10º Ley 37/1992).

¿Qué es la FUNDAE?

La FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo) permite a las empresas financiar la formación de sus trabajadores mediante créditos formativos. Es decir, **puedes recuperar el 100% del coste del curso** si cumples ciertos requisitos.

¿Cómo funciona la bonificación?

Todas las empresas que cotizan a la Seguridad Social disponen de un crédito anual para formación calculado en función de las cotizaciones a la Seguridad Social del año anterior.

Si tienes trabajadores contratados por cuenta ajena (no autónomos) y estás al corriente de pagos con la Seguridad Social, programas que el curso se imparta dentro del horario laboral o con acuerdo de tus trabajadores, estos créditos se **gestionan directamente por la empresa** o a través de la gestoría comunicando y dando de alta la formación (CIF, CCC, dirección de impartición que puede ser en tu misma Agencia, plantilla, etc.)

Este crédito solo se puede usar para pagar cursos de formación de sus empleados a un formador acreditado por FUNDAE.



Ejemplo sencillo para un Gerente/Propietario de Agencia inmobiliaria:

- Tu Agencia puede usar su crédito FUNDAE para cubrir el 100% del coste.
- Lo pagas inicialmente y una vez realizada la formación, la empresa se deduce el importe en los seguros sociales (la cotización a la Seguridad Social) del mes siguiente.
- Si tu crédito no cubre el 100%, se puede cofinanciar: una parte la cubres con tu crédito y otra la inviertes.

Ventajas para tu AGENCIA:

- El curso no supone un coste adicional real (lo recuperas).
- Es formación oficial y bonificada para tus empleados.
- Aprovechas un crédito que, si no lo usas, lo pierdes cada año.

Un Curso - Taller en tu agencia, práctico y dinámico, diseñado específicamente para tus Agentes inmobiliarios.

Formador: SR CORRALES

Llevo **más de 24 años** realizando presentaciones, conferencias, cursos y monólogos en eventos corporativos y conduciendo distintas acciones empresariales, tanto lúdicas como formativas.

Mi experiencia se centra en **todo tipo de eventos corporativos** y actualmente me enfoco en **tres líneas de actuación:**

- **Maestro de ceremonias.**
- **Humorista.**
- **Formador, conferenciante y coach.**

Como formador, coach y conferenciante tengo una clara misión: conseguir **que todos los participantes se sientan motivados, inspirados y transformados**, no solo por el mensaje de mis cursos para desarrollar habilidades como este **CURSO-TALLER DE COMUNICACIÓN EFICAZ PARA AGENTES INMOBILIARIOS** sino porque a través de las herramientas que utilizo, se pueden enfrentar a los obstáculos, desafíos y bloqueos internos que les impiden estar en contacto con su verdadero potencial.

Y si puede hacerse divertido, ¿por qué no?

El cerebro necesita emocionarse y entretenerse para aprender.

Siempre me apoyo en el humor para presentar de manera única, dinamizar y conseguir el mayor impacto comunicativo. ¡Nadie se quedará indiferente!

Si quieres conocerme mejor, más información en mi página web: www.srcorrales.net/sr-corrales/



Además,

- **Micrófono de oro 2024** otorgado por el FORO ECOFIN (Economía y Finanzas) reconociendo al **ponente, conferenciante o speaker** más valorado del 2024.
- **Profesor de formación profesional** para el desarrollo de HABILIDADES COMERCIALES.
- **Coach** en HABILIDADES DIRECTIVAS.
- Miembro del **Consejo asesor de Comunicación del aula de DEBATE y ORATORIA** de la **Universidad de Alcalá**.
- **Formador y conferenciante** en el **Centro de Estudios Universitarios Formación y Postgrado (CEUFP)**, **Formación Laboral Comunitaria** y en la **Escuela Internacional de Protocolo y Eventos**.
- **Miembro del claustro de profesores** de Ciclos Formativos de Grado Superior del Centro Oficial de Formación Empresarial de la **Cámara Oficial de Comercio e Industria y Servicios de Madrid**, en la **Escuela de Negocios Inmobiliarios (EDN)** y en la **Escuela de Formación de Cruz Roja Española**.
- **Experto motivacional** en el **Instituto Internacional San Telmo** en el “Programa de Dirección y Gestión de Empresas de Distribución”.
- Especialista en programas de **desarrollo directivo** en habilidades de comunicación y liderazgo con la **Fundación Woman’s Week**, la **Asociación de Profesionales de la Comunicación (PROCOM)** y el **Foro ECOFIN**.
- **Colaborador** del departamento de formación de **CIFF** (Centro Internacional de Formación Financiera).
- **Formador** en finanzas del programa “Finance Challenge” organizado por **SANTANDER Universidades** y **Fundación UCEIF** (Universidad de Cantabria para el Estudio e investigación del sector financiero) en **ESIC** (Business&Marketing School).
- Miembro de **PROCOM** (Asociación de Profesionales de la Comunicación) y **ASHUMES** (Asociación del Humorismo Español), de las cuales soy miembro fundador y miembro del Comité de Comunicación de la **Fundación Woman’s Week**.



Actualmente, además de este **CURSO-TALLER DE COMUNICACIÓN EFICAZ PARA AGENTES INMOBILIARIOS** desarrollo varios cursos de formación y conferencias englobados en **diferentes áreas: motivacional, habilidades** (ventas y negociación), **comunicación, innovación** y, por último, **equipos**. Adapto siempre el contenido de mis ponencias, charlas, cursos y talleres con el objetivo de satisfacer las necesidades de cada cliente. ¿El reto? Conseguir una puesta en común que sea muy dinámica, motivante y diferente, pero también productiva y eficaz y sobre todo divertida y participativa. Es **una formación a medida** con un **enfoque ad hoc** en la que el **humor** y el **aprendizaje** son el mejor hogar.

¡Descúbrelas!

MOTIVACIONAL

MOTIVACIÓN

CONFERENCIA MOTIVACIONAL

*¿Profesionales bloqueados o desmotivados?
¿Sin orgullo de pertenencia?*

100% ACTITUD

CONFERENCIA ACTITUDINAL

¿Desarrollar la actitud de los profesionales?

EL HÜMOR COMO VACUNA

CONFERENCIA ACTITUDINAL

*La risa es una de las mejores armas para superar la
tensión, el miedo o el fracaso.*

HABILIDADES (VENTAS y NEGOCIACIÓN)

VENDIDO!

CURSO-TALLER DE HABILIDADES COMERCIALES
PARA VENTAS EFICACES.

*¿Cómo conseguir objetivos de venta que parecen
imposibles? O, ¿al menos mejorarlos?*

WIN WIN

CURSO-TALLER DE TÉCNICAS, HERRAMIENTAS Y HABILIDADES
DEL BUEN NEGOCIADOR.

*¿Cómo convertirse en buenos negociadores? ¿Cómo cerrar
acuerdos exitosos con proveedores, terceros y clientes?*

COMUNICACIÓN



CONFERENCIA DE COMUNICACIÓN EFICAZ.

Si no tuvieras miedo, ¿cómo comunicarías?

ABRE LOS OJOS

CONFERENCIA DE LENGUAJE NO VERBAL.

¿Lo esencial es invisible a los ojos?



CONFERENCIA DE TÉCNICAS Y TRUCOS TEATRALES
APLICADOS A LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL.

*¿Cómo afrontar cualquier situación comunicativa que
se presente y resolverla con éxito?*

INNOVACIÓN



CONFERENCIA DE INNOVACIÓN.

¿Innovas? ¿Te adaptas? ¿Desapareces?

EQUIPOS Y RELACIONES



ACTIVIDADES EN EQUIPO DE TEAM BUILDING.

¿Trabajo en equipo o buen trabajo en buen equipo?

Más información en mi web: sccorrales.net, en www.sccorrales.net/formacion-y-coaching

