



Asociación Inmobiliaria MLS de Cantabria

CALENDARIO AFILIA

Cursos Invierno - Primavera 2012

CURSOS

■ **2 Y 3 DE FEBRERO**

"Cómo captar y vender en 2 visitas".

D. Angel Gómez. Escuela AEFI.

■ **24 DE FEBRERO**

"Prevención blanqueo de Capitales".

■ **2 DE MARZO**

"Tratamiento de los arrendamientos urbanos en la intermediación inmobiliaria".

D. Ignacio Uriel.

■ **22 Y 23 DE MARZO**

"Técnicas de Negociación y cierre".

D. Ignacio Castillo. Escuela AEFI.

■ **13 DE ABRIL**

"Obligaciones de las agencias a la luz de la legislación sobre Consumo".

D. Ignacio Uriel.

■ **13 Y 14 DE JUNIO**

"Fiscalidad y rentabilidad en las operaciones inmobiliarias".

D. Joaquín Aynat. Escuela AEFI.

CÓMO CAPTAR Y VENDER EN 2 VISITAS

D. Ángel Gómez. Escuela AEFI.

2 y 3 de Febrero

SUMARIO

Curso práctico y orientado a la productividad del agente inmobiliario para captar exclusivas en precio. Una primera parte orientada al vendedor y otra al comprador, para cerrar las operaciones. Angel Gómez es inmobiliario en Alcalá de Henares y cosecha grandes éxitos como el logro de haber cerrado 79 transacciones en 2009.

DIRIGIDO A COMERCIALES Y GERENTES.

PREVENCIÓN BLANQUEO DE CAPITALES

24 de Febrero

SUMARIO

La Ley 10/2010, de 28 de abril, sobre prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, obliga a que los trabajadores de ciertas actividades empresariales estén formados en materia de Prevención de Blanqueo de Capitales. Por ello, las empresas inmobiliarias están obligadas a adoptar las medidas necesarias para que ellos mismos y sus empleados/ autónomos tengan conocimiento de las exigencias derivadas de la Ley.

PRECIO

Curso presencial de 2 horas gratuito para gerentes y/ o autónomos y un curso a distancia de 275 euros en créditos bonificados de Formación para las coordinadoras.

DIRIGIDO A COORDINADORAS, COMERCIALES Y GERENTES.

TRATAMIENTO DE LOS ARRENDAMIENTOS URBANOS EN LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

D. Ignacio Uriel del Río

2 de Marzo

SUMARIO

Curso orientado al conocimiento de la Ley de arrendamientos y su aplicación en las transacciones inmobiliarias. Conocer el porqué de las autorizaciones de mandatos de alquiler y las hojas de visitas.

DIRIGIDO A COMERCIALES Y GERENTES.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y CIERRE

D. Ignacio Castillo. Escuela AEFI.

2 y 3 de Marzo

SUMARIO

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 el cliente. Este curso muestra al alumno todo el proceso de la captación y cierre, analizando los elementos que afectan a cualquier negociación y las técnicas para dirigirlos.

DIRIGIDO A COMERCIALES Y GERENTES.

OBLIGACIONES DE LAS AGENCIAS A LA LUZ DE LA LEGISLACIÓN SOBRE CONSUMO

D. Ignacio Uriel del Río

13 de Abril

SUMARIO

Las Agencias Inmobiliarias y quienes se dediquen a la venta o arrendamiento de viviendas, están obligadas a tener a disposición del público y, en su caso, de las autoridades competentes, información cara al consumidor y cumplir con una serie de requisitos, así como aspectos derivados sobre el corretaje a la luz de la jurisprudencia.

DIRIGIDO A GERENTES.

FISCALIDAD Y RENTABILIDAD EN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

D. Joaquín Aynat. Escuela AEFI.

13 y 14 de Junio

SUMARIO

Para dar un valor añadido, las agencias inmobiliarias deben de informar con precisión de las cuestiones y cambios fiscales en la ley que pueden beneficiar a su cliente. Joaquín Aynat, de la escuela RE/MAX es un experto en la materia. Su táctica es previo al curso se informa de las Leyes que afectan a la fiscalidad sobre vivienda en la Comunidad autónoma donde imparte el curso e informará y dará a conocer todas las cuestiones fiscales desde una perspectiva práctica y comercial.



Asociación Inmobiliaria MLS de Cantabria

AFILIA INMOBILIARIAS

C/ Castilla 2, bajo. 39002 Santander

tel.: 942 212 150 / fax: 942 211 942

info@afiliainmobiliarias.com

www.afiliainmobiliarias.com