

SPAI

SÚPER PLAN DE ACCIÓN
INMOBILIARIA

PANAMÁ
31 DE JULIO
2019

NO PIERDAS LA OPORTUNIDAD
DE PROFESIONALIZARTE Y ACTUALIZARTE
CON **CARLOS RENTALO**

- ▶ MENTALIDAD Y MOTIVACIÓN
- ▶ MÉTODO DE PRODUCTIVIDAD
- ▶ MARKETING

Fundada en 1973
ACOBIR
Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces



CARLOSRENTALO.COM

CARLOS RENTALO

Mentor, entrenador inmobiliario y speaker internacional con más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Apasionado por las ventas, el branding y el marketing inmobiliario.

Creador del **Método SPAI**, (Súper Plan de Acción Inmobiliaria), con el que ayudo a los gerentes inmobiliarios a desarrollar su negocio con las tres “M”. Mentalidad, Método y Marketing.

He asesorado y guiado a cientos de empresas inmobiliarias nacionales e internacionales a alcanzar sus objetivos.

Imparto conferencias a las principales organizaciones y redes inmobiliarias de habla hispana.

MIEMBRO DE:



NATIONAL
ASSOCIATION of
REALTORS®



Certified
Residential Specialist
The Proven Path To Success



INFORMACIÓN AGENDA SPAI

El objetivo de este documento, es el de facilitar un pequeño resumen, de lo que supone el **Método SPAI** (Súper Plan de Acción Inmobiliaria) creado y desarrollado por Carlos Rentalo.

Viendo las carencias y necesidades de la mayoría de los gerentes y directores de equipo, gracias a las Súper Mentorías realizadas, creamos y desarrollamos el método, y decidimos hacerlo de forma presencial, ya que es la forma más eficaz y eficiente, para los gerentes, directores y agentes inmobiliarios.

Tener que parar y acudir a una sala, para dedicar entre 6 y 8 horas de capacitación práctica, acaba siendo más relevante y productivo, que cualquier conferencia, o curso online.

Ver que hay otros compañeros que se encuentran en situaciones y con sensaciones iguales o parecidas, crea un vínculo de compañerismo, y la oportunidad de crear sinergias con otras agencias dentro del sector inmobiliario

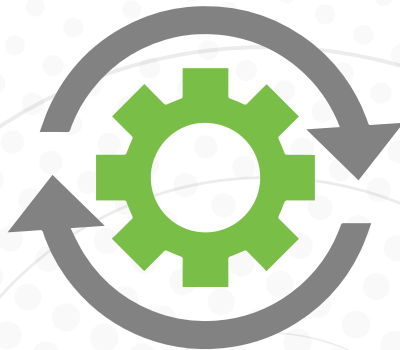
SPAI tiene la particularidad de ser una capacitación activa, participativa y que, aún ahondando en el interior de la gestión de cada agencia, resulta efectiva, fácil y rápida de entender.

Mentor, entrenador inmobiliario y speaker internacional con más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Apasionado por las ventas, el branding y el marketing inmobiliario.

FORMA DE TRABAJO

- 8 horas de trabajo repartidas en un día
- Coffee Break
- Parada de una hora aproximadamente para el almuerzo
- Dinámica de grupos
- Estrategias de captación
- Generación de referidos
- Estudio de personalidad
- Motivación
- Gestión de equipos
- Optimización de procesos gerenciales



QUE INCLUYE

- El acceso a grupo privado en Facebook
- Creación y definición de estrategia en las redes sociales.
 - Al finalizar la capacitación tendrás una estrategia definida juntos con los objetivos, público objetivo y propuesta de valor. Tu estrategia será la base de todas las acciones futuras.
- Creación de una base de datos de calidad.
 - Aprenderás a generar una red de contactos de alta calidad, que puedan ser los futuros compradores y vendedores.
- Plan de acción inmobiliaria para los próximos 12 meses.
 - Generarás un documento con este plan de acción, que te generará clientes potenciales y que podrás replicar año tras año en tu negocio.
- Acceso a descuentos y accesos prioritarios en nuevos cursos.

DIRIGIDO A:

Corredores, agentes, gerentes y afines.

LUGAR:

Hotel Sheraton, Grand Salón
Vía Israel y Calle 77, San Francisco. Ciudad de Panamá.

HORARIO:

8:30 a.m. a 5:30 p.m.

INVERSIÓN:

Miembros ACOBIR: \$ 80

No miembros: \$ 100

CUPOS LIMITADOS

INCLUYE:

Material de trabajo, coffee break, (Almuerzo no incluido).

INSCRIPCIÓN:

Tels.: +507 228 7847 / +507 228 7840

programacion@acobir.com / direccion@acobir.com

SPAI

**SÚPER PLAN DE ACCIÓN
INMOBILIARIA**

CON CARLOS RENTALO

PANAMÁ
31^{DE} JULIO
2019

**Fundada en 1973**
ACOBIR
Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces