ABR_Agente del Comprador

Si quieres trabajar como Agente del Comprador debes convencerte de que eres y vas a ser **el mejor consejero para tu cliente.**

TEMARIO Agente del comprador

El objetivo de este curso básico de dos días de la Designación de Representante Acreditado del Comprador **(ABR®),** es establecer una formación base con habilidades y recursos para ayudar a los profesionales inmobiliarios a tener éxito como agentes de un comprador. En los próximos dos días aprenderás cómo:

- Crear un negocio para representar a un comprador.
- Evaluar los servicios que realizas para tus clientes compradores.
- Aumentar tu confianza a la hora de conseguir la firma del contrato de representación del comprador.
- Adquirir métodos, herramientas y técnicas para proporcionar el apoyo y los servicios que los compradores quieren.

6 tipos de habilidades (Objetivos de aprendizaje)

El material didáctico del curso está organizado en seis módulos basados en las habilidades y conocimientos que necesitas para cumplir con tu compromiso como representante de un comprador. Los objetivos de aprendizaje de los módulos son:

Habilidad del grupo 1

- Convertir al comprador en Cliente.
- Entender la diferencia entre Cliente y Consumidor.
- Obtener la confianza para representar al comprador.
- Plantear una buena propuesta como representante del comprador.

Habilidad del grupo 2

- Crear una relación con el comprador.
- Conectar diferentes relaciones (cliente o consumidor) y formas de representación para las funciones y servicios prestados.
- Llevar a cabo una sesión de entrevistas y consultas que lleven a un compromiso de representación con el comprador y ganar la lealtad de los compradores.
- Ayudar a los compradores a evaluar si están preparados para comprar una vivienda.
- Ayudar a los compradores a establecer sus necesidades, deseos y rangos de precios.

Habilidad del grupo 3

- Empezar a representar al comprador.
- Buscar propiedades que cumplan con las necesidades y deseos del comprador.
- Cumplir las normativas estatales, autonómicas y locales relacionadas para mostrar y seleccionar viviendas.
- Trabajar con agentes a la hora de organizar visitas a las viviendas.
- Preparar al comprador para ver las propiedades. Mostrar las propiedades.
- Incorporar medidas de seguridad al mostrar la propiedad.
- Mantener la confidencialidad de la información del cliente.

Habilidad del grupo 4

- Ofertas, contraofertas y negociaciones .
- Evaluar las fortalezas y debilidades de las ofertas y las posiciones de negociación de los compradores y vendedores.
- Ayudar al comprador a formular una oferta.
- Usar herramientas de valoración-Informe de Evaluación de la Propiedad (RPR), mode los de Valoración Automática (AVMS), análisis Comparativo de Mercado (CMAs) para ayudar al comprador a evaluar el precio/valor de la propiedad.
- Presentar la oferta del comprador al vendedor.
- Ayudar al comprador a formular y aplicar una estrategia de negociación.
- Guiar a los vendedores durante el proceso de oferta y contraoferta.
- Hacer frente a situaciones de oferta múltiple.

Habilidad del grupo 5

- Cerrar con éxito una compraventa .
- Guiar a los compradores en las acciones y procesos necesarios desde el contrato hasta el cierre.

Habilidad del grupo 6

- Fidelizar al comprador y crear referencias.
- Crear y fortalecer su marca.
- Aprovechar las herramientas de negocio que brindan la Asociación Nacional de Realtors® (NAR) y REBAC.
- Aplicar estrategias para mantener contacto con los clientes y consumidores como fuente de futuros negocios.

Requisitos para la Designación ABR

1. Asistir al ABR y superar el examen final
2. Ser SIRA-REALTOR
3. Hacer un pago único a EE. UU. (Center for REALTOR® Development REALTORS®) de 185$ (contactar antes a SIRA-CRS)
4. Solicitar la Designación ABR en un plazo máximo de 36 meses después del curso

SIRA
Spanish International Realty Alliance

Una iniciativa de UCI