

Certificación
MA **MASTER** **AGENT**.[®]

www.red-realestate.com

Certificación Master Agent

- **Duración:** 6 meses
- **Frecuencia:** Segundo y cuarto viernes de cada mes
- **Horario:** 8:00 a.m. – 10:00 a.m.
- **Inicio:** 10 de enero de 2025
- **Modalidad:** En vivo y sesiones pregrabadas disponibles en la plataforma **RED Academy**.

www.red-realestate.com

MASTERAGENT[®]

Objetivo General

Empoderar a los agentes inmobiliarios para evolucionar de emprendedores a empresarios mediante herramientas prácticas, conocimiento estratégico, y un enfoque empresarial para liderar negocios inmobiliarios sostenibles y escalables.



Módulos y Contenido

MASTERAGENT®

Módulo 1: De Emprendedor a Empresario Inmobiliario

- Historia y aprendizaje de César Giraldo.
- ¿Cómo construir un **Emporio Inmobiliario**?
- Diferencias clave entre ser **emprendedor y empresario**.
- **Mentalidad empresarial:** estrategias para pensar y actuar como un líder visionario.



Módulo 2: Gestión Financiera de Tu Negocio Inmobiliario

- **Construcción de presupuestos** detallados.
- Control diario de gastos y flujo de caja.
- **Gestión contable eficiente** para la toma de decisiones.
- Lectura básica de **estados financieros** (P&L, balances generales, flujo de efectivo).



Módulo 3: Creación de un Plan de Negocios Sólido

- **Análisis del mercado** inmobiliario y precios promedio en tu zona.
- **Establecimiento de metas** claras en citas, captaciones y cierres.
- **Proyección de ingresos** y rentabilidad.
- **Estrategias** para ejecutar y ajustar el plan según resultados.



Módulo 4: Creación de Indicadores Clave de Desempeño (KPIs)

- ¿Cómo medir y analizar la **eficiencia individual** y del equipo?
- **Predicción de resultados** con base en indicadores.
- **Toma de decisiones estratégicas** usando datos.
- **Priorización de tareas** que generan impacto.



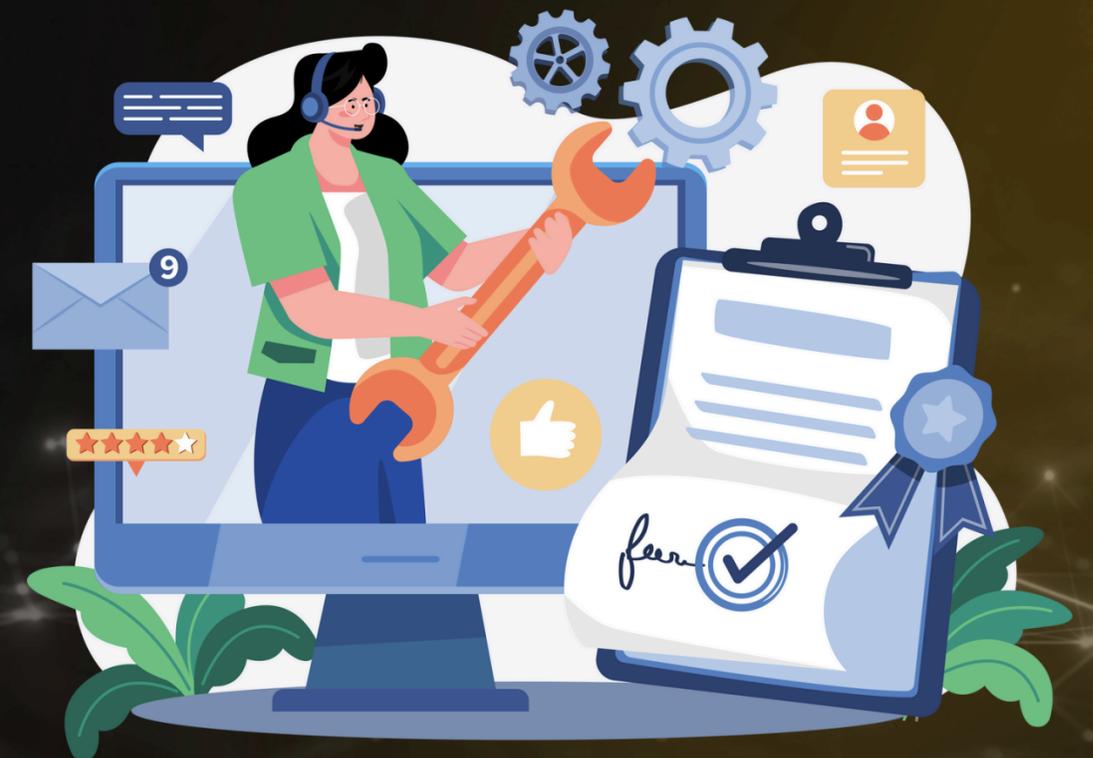
Módulo 5: Creación del Modelo Comercial - El Triángulo de las Ventas de Oro



- Comprensión de los **tres roles del Master Agent**: Setter, Personal Shopper Inmobiliario, Closer.
- Estrategias para multiplicar captaciones con agentes especialistas en propietarios.
- Implementación del Triángulo de Oro en tu negocio.

Módulo 6: Tecnología y Automatización de Procesos

- Implementación de **embudos comerciales** y de servicio al cliente.
- Conexión de **canales de comunicación** (CRM, WhatsApp, email).
- **Centralización de la información** de clientes.
- **Optimización de la experiencia del cliente** mediante tecnología.



Módulo 7: Campañas de Fidelización y Retención de Clientes

- Diseño de **programas de lealtad** para arrendatarios, propietarios y compradores.
- **Segmentación estratégica** de clientes.
- Creación de **campañas efectivas** para retención y recomendación.



Módulo 8: Construcción de una Marca Sólida y Estratégica

- **Posicionamiento de tu marca inmobiliaria** en el mercado.
- **Branding personal** y empresarial.
- **Estrategias para fidelizar clientes** y construir una comunidad leal.



Módulo 9: Gestión Avanzada de Operaciones Financieras

- Operación de **gastos y costos** empresariales.
- **Lectura avanzada** de balances y estados financieros.
- **Toma de decisiones estratégicas** basadas en datos financieros.



Módulo 10: **Gestión de Departamentos y Expansión**

- **Creación de manuales** de funciones y procedimientos.
- Definición de **misión, visión y valores empresariales**.
- **Estrategias para expandir tu negocio** a otras zonas y regiones.



Módulo 11: Empoderamiento y Gestión del Talento Humano

- Contrataciones estratégicas y desarrollo de líderes.
- Creación de formatos y políticas de recursos humanos.
- Métodos para empoderar a tu equipo y generar liderazgo.



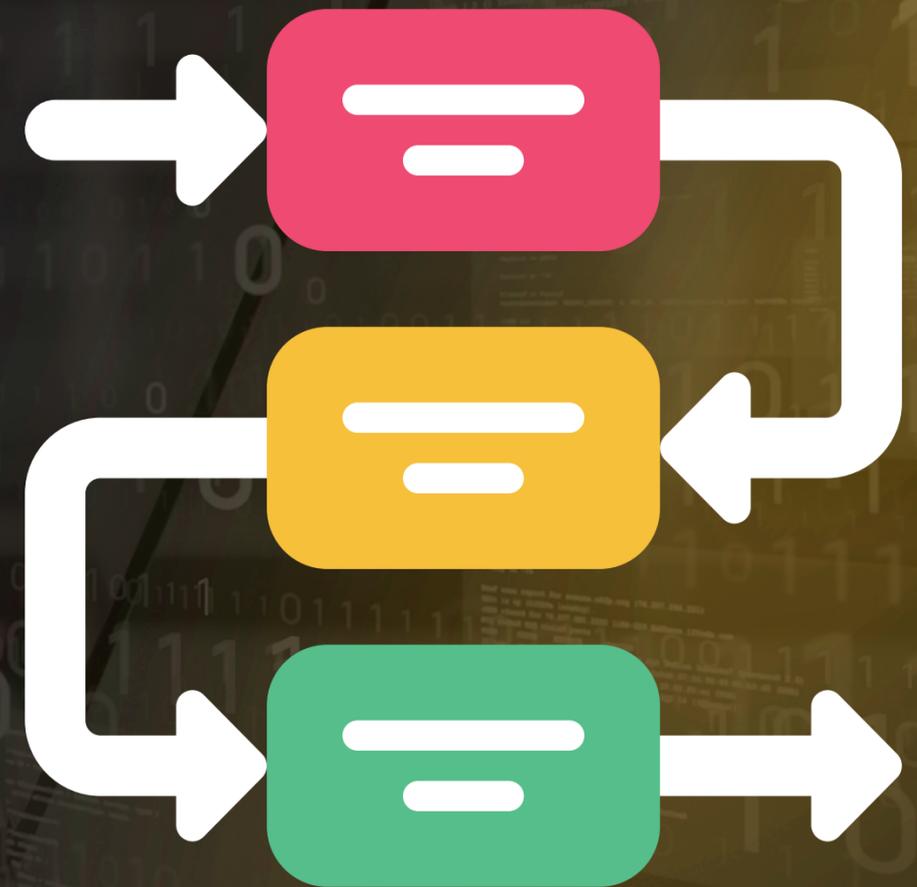
Módulo 12: Supervisión y Expansión Estratégica

- Seguimiento a líderes y equipos mediante KPIs.
- Estructuración de juntas directivas y toma de decisiones grupales.
- Creación de **nuevas líneas de negocio** inmobiliario.
- **Formación de corporaciones** y estructuración organizacional.



Metodología

- **Sesiones en vivo:** Con interacción directa para resolver dudas y desarrollar talleres.
- **Material de apoyo:** Workbooks, ejemplos prácticos y casos de estudio.
- **Mentorías exclusivas:** Lideradas por César Giraldo para aplicar conceptos en tu negocio.
- **Plataforma RED Academy:** Sesiones grabadas, recursos adicionales y foros de discusión.





Certificación y Beneficios

MASTERAGENT®



MASTERAGENT[®]

Al completar los **12 módulos**, los **participantes recibirán un certificado como Master Agent**, avalado por RED Academy. Además, se integrarán a una comunidad de profesionales inmobiliarios con acceso a herramientas exclusivas para seguir escalando sus negocios.

www.red-realestate.com