

- [Inicio](#)
- [Mi Historia](#)
 - [Bio](#)
- [Blog](#)
- [Motivación](#)
- [Prensa](#)
- [Contacto](#)
- 
- 

Select Page

[Ser un agente inmobiliario requiere preparación especializada](#)



Las competencias que debe tener el agente inmobiliario son una mezcla de psicología, ciencias empresariales, marketing inmobiliario, marketing digital, comunicación efectiva, negociación y finanzas. Además de aprender a manejar un CRM (customer relationship management) y conocer todas las regulaciones legales del sector.

En caso que ya cuentas con estudios universitarios será de gran ayuda para que tengas un mejor perfil como agente inmobiliario. Sin duda el dominio del idioma inglés te abrirá oportunidades a otros target.

Algunas características a tomar en cuenta:

- Poseer una total disponibilidad, el trabajo de agente no conoce de horarios.
- Una sólida formación inmobiliaria, formarse continuamente a través de eventos y cursos del área.

- Diseñar previamente tu propio plan comercial y un plan de marketing inmobiliario.
- Mantener actualizada la data sobre tus clientes utilizando la tecnología por medio de un software especializado.
- Proveer información al cliente durante todo el proceso.
- Dominar en profundidad los servicios que se van a ofrecer a los clientes.
- Regirse por un código ético que garantice la profesionalidad del agente.
- Si te asocias a una compañía para ser parte de sus agentes, asegúrate de que cuenten con un sitio web que permita un buen primer acercamiento a los clientes. Si eres independiente, deberás crear el tuyo.
- La visibilidad efectiva en redes sociales también es importante para que los clientes se informen. Eso implicará que trabajes por una buena reputación en internet, aumentar el tráfico a tu sitio web para aumentar así tus ventas.

Enlaces

- [Inicio](#)
- [Mi Historia](#)
- [Bio](#)
- [Blog](#)
- [Tec TV](#)
- [Prensa](#)
- [Contacto](#)

Subscription form

Lo has logrado, ya estas suscrita!!

First Name

Last Name

Email

[subscribe](#)

