



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito

PROGRAMA
REAL ESTATE ADVANCED PRACTICES
PARA ARGENTINA Y URUGUAY



¿Qué es CRS ARGENTINA?

CRS Argentina representa al Residential Real Estate Council (organización afiliada a NAR). NAR (National Association of Realtors) es la Asociación de Corredores en Bienes Raíces de Estados Unidos.

RRC desarrolló una certificación de calidad para los Especialistas Residenciales (CRS por sus siglas en inglés) Certified Residential Specialist. Dicha certificación la expide RRC en USA.

Existen dos fases en el proceso de certificación



1

Realizar el curso R.E.A.P

(Real Estate Advanced Practices)

2

Obtener la Designación Internacional

(es necesario cumplir con los requisitos establecidos)



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Fase uno

Realizar el curso de Real Estate Advanced Practices

Los requisitos para realizar el curso R.E.A.P son:

- Ser corredor inmobiliario matriculado,
- o ser egresado de la carrera de martillero y corredor público,
- o tener más de cuatro años de experiencia en la actividad.

El mismo tiene una duración de 32 horas distribuidas en cuatro módulos:

1. Planificación del negocio
2. Marketing personal y del negocio
3. Captación y Negociación
4. Comercialización y Manejo de objeciones

El curso está basado en la metodología de trabajo que se aplica en USA, que es distinta a lo que conocemos en Argentina.

Todos los egresados afirman que después de realizarlo han dado un giro de 180° en su forma de trabajar, lo que produjo un resultado económico positivo.

Realizar el curso le da entrada a la Comunidad de los corredores que hicieron el R.E.A.P, que se caracteriza por la solidaridad de sus miembros, compartiendo conocimientos y documentación necesaria para el desarrollo de la actividad inmobiliaria.



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Fase uno

Realizar el curso de Real Estate Advanced Practices

Beneficios de realizar el R.E.A.P

Conocimiento para la acción

- Mejora del ingreso desde un 50% o más.
- Mejora el manejo de las relaciones.
- Revaloriza el orgullo por tu trabajo.
- Pones foco en el 20% importante.
- Te ayuda conectar con colegas.
- Te cambia el modo de ser profesional.
- Las nuevas prácticas te dan prestigio.

Conocimiento para la acción

Formar parte de un grupo selecto de personas que están comprometidos con las Prácticas Avanzadas de Real Estate.

Biblioteca de contenidos

Más de 600 documentos: clases, videos, infografías, hojas de ruta, guías, folletos, artículos de especialistas, libros, que serán tu base de conocimiento seleccionada y actualizada. Siempre tendrás acceso a la base.

Biblioteca de videos

Un total de 37 videos que apoyan los contenidos de cada módulo.



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Fase uno

Realizar el curso de Real Estate Advanced Practices

Beneficios de realizar el R.E.A.P

Solidaridad

Al participar en las actividades que organiza CRS Argentina se va generando un espíritu de cuerpo que promueve la solidaridad entre sus miembros.

Acceso a la membresía internacional

Aprobando el R.E.A.P y habiendo realizado más de 25 operaciones de venta, calificas para la membresía internacional.

Participas en los jueves del R.E.A.P

El 2º jueves de cada mes participas en un Webinar gratuito con un tema vinculado al mercado inmobiliario desarrollado por un expositor nacional.

Plan de implementación del R.E.A.P

Tendrá un Plan de implementación elaborado en base a la experiencia de los que aplicaron las enseñanzas al quehacer diario de la inmobiliaria.



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Fase dos

Obtener la Designación CRS (Especialista Residencial Certificado)

Designación Internacional

Es una designación de prestigio que la tienen los Top Producer de USA, España, Portugal, Italia y Latinoamérica.

Los requisitos para obtener la membresía son:

- Aprobar el curso con una puntuación superior a 70/100.
- Haber participado en 25 operaciones de venta.
- Abonar una membresía anual de 100 dólares billete.

La membresía internacional le permitirá:

Uso de insignias CRS

Podrás utilizar los símbolos de CRS (Certified Residential Specialist) y RRC (Residential Real Estate Council). Avalado por un certificado expedido por RRC que te acredita como Especialista Residencial Certificado.

Los colegas te encuentran

Estás en el mapa de CRS, un espacio que permite que te ubiquen quienes estén buscando un CRS en tu plaza para compartir experiencias y negocios.



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Fase dos

Obtener la Designación CRS (Especialista Residencial Certificado)

La membresía internacional le permitirá:

Sos parte de una Red Mundial

Compartís experiencias y negocios de todo el mundo. Aprendes las nuevas prácticas que le dan resultado a otros profesionales.

Tienes descuentos especiales

En actividades vinculadas al mercado inmobiliario.

Acceso a eventos exclusivos para miembros.

Participas en los jueves de CRS

El 4° jueves de cada mes participas en un Webinar gratuito con un tema vinculado al mercado inmobiliario desarrollado por un expositor internacional.

Repetir el R.E.A.P en forma gratuita

A partir del 2° pago de la membresía internacional logras esta ventaja.



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Programa de clases

Planificación del Negocio

Clase 1	Clase 2	Clase 3	Clase 4
NAR y sus organizaciones asociadas	La planificación estratégica	Análisis del negocio inmobiliario	La organización de la inmobiliaria
Cimientos de la actividad inmobiliaria	Tu modelo de negocios (CANVAS)	La propuesta de valor	Los presupuestos lo reúnen todo

Marketing personal y negocio

Clase 5	Clase 6	Clase 7	Clase 8
Posicionamiento del corredor inmobiliario	El plan de marketing en una página	Marketing basado en recomendaciones	Marketing basado en el barrio
Marca Personal	Acciones antes, durante y después de la venta	Farmig demográfico	Farming geográfico



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Programa de clases

Captación de clientes

Clase 9	Clase 10	Clase 11	Clase 12
Principios de negociación	Primera entrevista de captación	Estrategia de precios	Obtención de la exclusiva
Negociación aplicada	Segunda entrevista de captación	Maduración del propietario respecto al precio	Objeciones y beneficios

Comercialización

Clase 13	Clase 14	Clase 15	Clase 16
Metodología para el manejo de objeciones	La preparación para vender el inmueble	Oferta y contrato privado de compraventa	Cómo se gestó la primera MLS del país
Respondiendo objeciones	El comportamiento del comprador	Autorización de venta, la reserva, transformación en seña, boleto de compraventa	¿Qué haré después del R.E.A.P.?



Certified Residential Specialist

El camino probado para el éxito



Modelo de certificado una vez finalizado el curso R.E.A.P



Modelo de certificado de la Membresía Internacional

