



PROGRAMA

Certificació Personal Shopper Immobiliari

PRIMERA EDICIÓ

api

aepsi



Presentació

El Personal Shopper Immobiliari és un assessor immobiliari que es posiciona i defensa, de forma exclusiva i determinant, els interessos del seu client comprador o inversor.

Aquesta certificació et capacita com a professional expert per oferir un servei d'assessorament personalitzat i d'alta qualitat a aquells clients que desitgen adquirir una propietat. El programa cobreix tots els aspectes fonamentals del Personal Shopper Immobiliari, proporcionant una formació integral que va des de la captació de clients fins al tancament de contractes, la fidelització i la inversió immobiliària.

Aquesta formació t'ofereix les eines i els coneixements necessaris per assolir l'èxit en el camp del Personal Shopper Immobiliari i et prepara per convertir-te en un professional immobiliari de confiança.

El programa ha estat dissenyat en col·laboració amb AEPSI, l'Associació Espanyola de Personal Shopper Immobiliari.



MODALITAT A ESCOLLIR:

45 hores
LECTIVES

PRESENCIAL

AULA
VIRTUALAMBDÓS
(HÍBRIDA)

MÒDUL 1

▮ Iniciació, Història i Futur del Personal Shopper Immobiliari (PSI)

- **Concepte i origen del PSI**

Treballarem l'origen dels Personal Shopper Immobiliari a Espanya, i com s'actualitza el concepte respecte a altres serveis similars en països on ja existeix la figura.

- **Evolució del PSI a Espanya i a nivell internacional**

Treballarem l'evolució a Espanya, qui és qui i on està creixent la figura, com AEPSI ajuda a la seva expansió i com s'està estenent la figura a LATAM.

- **Tendències i perspectives futures del PSI**

Diferents perfils de PSI, tendències de servei més utilitzades, perspectives de futur a 1, 5 i 10 anys.

MÒDUL 2

▮ Captació de Clients

- **Identificació del client objectiu**

Digue'm qui ets i et diré com buscar clients objectius.

DISC (saber com som i com són els nostres clients).

- **Estratègies efectives per atreure clients**

Treballarem estratègies de ADDS, SEO, SEM.

- **Eines i tècniques de màrqueting**

Inbound MKT, casos d'èxit, guies d'interès.



MÒDUL 3

Màrqueting digital per a Personal Shoppers Immobiliaris: Com captar clients en el món online

- Xarxes Socials per a la captació de clients
- Com crear continguts atractius per a xarxes socials:
Només per a Super Personal Shoppers Immobiliaris
- Funnels de conversió i vendes: entén com t'arriben els clients
- Claus per a captar clients en el món online

MÒDUL 4

Arguments i Tancament de Contractes

- Tècniques de negociació i argumentació
- Estratègies per al tancament exitós de vendes
- Gestió d'objeccions i resolució de conflictes



MÒDUL 5

Relació amb Clients

- Desenvolupament de relacions a llarg termini amb els clients
- Tècniques de fidelització i seguiment post-venda
- Comunicació efectiva i personalitzada

MÒDUL 6

Aspectes Legals en el Sector Immobiliari

- **Legislació immobiliària rellevant per al PSI**
- **Contractes, escriptures i documentació legal**
- **Normativa i regulació del mercat immobiliari**

MÒDUL 7

Aspectes Tècnics del Sector Immobiliari

- **Avaluació tècnica de propietats**
- **Inspecció d'immobles i manteniment**
- **Normes de construcció i rehabilitació**

MÒDUL 8

Finançament Immobiliari

- **Opcions de finançament i préstecs hipotecaris**
- **Anàlisi de viabilitat financera**
- **Assessoria financera per als clients**



MÒDUL 9

Eines Digitals per al PSI

- Ús de plataformes digitals per a la cerca i anàlisi de propietats
- Integració d'eines digitals en el procés de compra

MÒDUL 10

Mercat Internacional

- Anàlisi del mercat immobiliari internacional
- Estratègies d'inversió en mercats estrangers
- Adaptació a diferents normatives i cultures

MÒDUL 11

Inversió Immobiliària

- Estratègies d'inversió immobiliària
- Anàlisi de rendibilitat i risc
- Casos pràctics d'inversió exitosa





Direcció del programa

**AEPSI Asociación Española
de Personal Shopper Inmobiliario**



Ubicació presencial

API Center | Gran Via de les Corts Catalanes, 622
08007 Barcelona



Ubicació aula virtual

CAMPUS API ACADEMY



Professorat (1/2)

Helena Gallardo

Presidenta de AEPSI, Associació espanyola de Personal Shopper Inmobiliari.

CO Founder de NEXITUM REAL ESTATE BUYER'S AGENT Personal Shopper Inmobiliari.

CO Founder de TRESSERRES I CANYELLES SL, intermediació immobiliària i inversió.

Llicenciada en Dret i màster en Dret Inmobiliari, amb una trajectòria de més de 27 anys en el sector immobiliari.

Formadora en el Col·legi de API Barcelona i AICAT (registre obligatori d'agents immobiliaris a Catalunya). Especialitzada en el camp d'agents immobiliaris del venedor i comprador i del dret immobiliari.

Coautora del llibre "Personal Shopper Inmobiliario. El Método NEXITUM"

Ángeles Nieto

Vicepresidenta de AEPSI.

Fundadora, Directora Comercial i Responsable de Clients en Luxury Angels. És una de les majors expertes en la compra de cases a Espanya per a residents i no residents, amb més de 20 anys d'experiència en el sector immobiliari.

Enric Jiménez

Fundador de AEPSI, Asociación española de Personal Shopper Inmobiliario, forma part de la Junta i exerceix de formador.

CEO de Property Buyers & CLUB SOMRIE, especialitzades en el servei de personal *shopper immobiliari.

Professor en el Màster Inmobiliari de la Universitat de Barcelona (UB), mòdul Personal Shopper Inmobiliari.

Autor del llibre "La culpa és de l'àrbitre".

Rodolfo Moreno-Manzanaro

Secretari de AEPSI.

CO Founder i CEO de Luxury Angels, amb més de 25 anys d'experiència creant companyies de servei al client.

Expert en màrqueting digital i creació de continguts en XX.SS.

Desenvolupa el canal de Youtube i Instagram de Luxury Angels, sumant gairebé 125k subscriptors, l'interès dels quals és la compra d'habitatge o la formació en el sector, sent líders actualment en comunicació immobiliària en XX.SS.



Professorat (2/2)

Miquel Mudarra

Fundador i director de l'Empresa d'Intermediació Financera FINANCED Serveis Hipotecaris i Financers.

Format i especialitzat el sector financer hipotecari, on acumula més de 24 anys d'experiència.

Ha desenvolupat la major part de la seva trajectòria professional en l'Entitat Financera UCI Grup Santander - BNP Paribas exercint diferents llocs de responsabilitat.

És especialista en gestió hipotecària de clients no residents i clients premium d'alt poder adquisitiu.

Jordi Clotet

CEO responsable comercial de NEXITUM, signatura de Personal Shopper Immobiliari.

Professional del sector immobiliari a Barcelona des de fa més de trenta-cinc anys.

Perit judicial i màster en Assessoria, Gestió i Promoció Immobiliària per la Universitat de Barcelona, ha desenvolupat també la seva activitat en l'entorn internacional.

Actiu comunicador en LinkedIn per a més de 23.000 seguidors.

Coautor del llibre "Personal Shopper Inmobiliario. El Método NEXITUM" i autor de "Las siete puertas para comprar tu vivienda y acertar. Consejos y estrategias de un Personal Shopper Inmobiliario".

Agnes Csomos

Personal Shopper Immobiliari a Madrid i franquiciada de Property Buyers by SomRie des de 2018.

Compta amb una àmplia i sòlida experiència internacional, especialitzada en clients estrangers.

El seu enfocament personalitzat i la seva capacitat per a generar confiança la converteixen en referent per als compradors que venen de l'estranger.

Giovanni Giacomini

Amb més de 25 anys de trajectòria com a arquitecte col·legiat a Madrid, ha liderat projectes d'execució en múltiples sectors, des d'habitatges fins a grans superfícies comercials.

La seva experiència tècnica, sumada al rol com a Personal Shopper Immobiliari en Property Buyers by Somrie des de 2018, li permet oferir un servei integral i altament especialitzat.

Pascual Rubio Gómez

Inversor. Personal Shopper Immobiliari - Consultor Inversió Immobiliari.

Actiu en el sector immobiliari des del 2017, ha construït una carrera destacada com a inversor,

CEO de Rule House, i Personal Shopper Immobiliari (agent del comprador) en Property Buyers by SOMRIE.

Expert guia tant per a inversors principiants com per a experts en l'adquisició d'actius immobiliaris amb rendiments sostenibles.



Calendario

FECHA INICIO

13 Mayo 2025

Martes y miércoles, de 10 h a 13 h

MAYO 2025

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

JUNIO 2025

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

JULIO 2025

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			



DIAS LECTIVOS



DIAS FESTIVOS



Precio

API y AEPSI 495 € | EXTERNO 950 €