



PROGRAMA

Certificación Personal Shopper Inmobiliario

PRIMERA EDICIÓN





Presentación

El Personal Shopper Inmobiliario es un asesor inmobiliario que se posiciona y defiende, de forma exclusiva y determinante, los intereses de su cliente comprador o inversor.

Esta certificación te capacita como profesional experto para ofrecer un servicio de asesoramiento personalizado y de alta calidad a aquellos clientes que desean adquirir una propiedad. El programa cubre todos los aspectos fundamentales del Personal Shopper Inmobiliario, proporcionando una formación integral que va desde la captación de clientes hasta el cierre de contratos, la fidelización y la inversión inmobiliaria.

Esta formación te ofrece las herramientas y los conocimientos necesarios para lograr el éxito en el campo del Personal Shopper Inmobiliario y te prepara para convertirte en un profesional inmobiliario de confianza.

El programa ha sido diseñado en colaboración con AEPSI, la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario.



MODALIDAD A ESCOGER:

45 horas
LECTIVAS

PRESENCIAL

AULA
VIRTUALAMBOS
(HÍBRIDA)

MÓDULO 1

▢ Iniciación, Historia y Futuro del Personal Shopper Inmobiliario (PSI)

- **Concepto y origen del PSI**

Trabajaremos el origen de los Personal Shopper Inmobiliario en España, y como se actualiza el concepto respecto a otros servicios similares en países donde ya existe la figura.

- **Evolución del PSI en España y a nivel internacional**

Trabajaremos la evolución en España, quien es quien y dónde está creciendo la figura, como AEPSI ayuda en su expansión y como se está extendiendo la figura a LATAM.

- **Tendencias y perspectivas futuras del PSI**

Diferentes perfiles de PSI, tendencias de servicio más utilizadas, perspectivas de futuro a 1, 5 y 10 años.

MÓDULO 2

▢ Captación de Clientes

- **Identificación del cliente objetivo**

Dime quién eres y te diré como buscar clientes objetivos.

DISC (saber cómo somos y cómo son nuestros clientes).

- **Estrategias efectivas para atraer clientes**

Trabajaremos estrategias de ADDS, SEO, SEM.

- **Herramientas y técnicas de marketing**

Inbound MKT, casos de éxito, guías de interés.



MÓDULO 3

Marketing digital para Personal Shoppers Inmobiliarios: Cómo captar clientes en el mundo online

- **Redes Sociales para la captación de clientes**
- **Cómo crear contenidos atractivos para redes sociales:
Sólo para Super Personal Shoppers Inmobiliarios**
- **Funnels de conversión y ventas: entiende cómo te llegan los clientes**
- **Claves para captar clientes en el mundo online**

MÓDULO 4

Argumentos y Cierre de Contratos

- **Técnicas de negociación y argumentación**
- **Estrategias para el cierre exitoso de ventas**
- **Gestión de objeciones y resolución de conflictos**



MÓDULO 5

Relación con Clientes

- **Desarrollo de relaciones a largo plazo con los clientes**
- **Técnicas de fidelización y seguimiento posventa**
- **Comunicación efectiva y personalizada**

MÓDULO 6

Aspectos Legales en el Sector Inmobiliario

- **Legislación inmobiliaria relevante para el PSI**
- **Contratos, escrituras y documentación legal**
- **Normativa y regulación del mercado inmobiliario**

MÓDULO 7

Aspectos Técnicos del Sector Inmobiliario

- **Evaluación técnica de propiedades**
- **Inspección de inmuebles y mantenimiento**
- **Normas de construcción y rehabilitación**

MÓDULO 8

Financiación Inmobiliaria

- **Opciones de financiación y préstamos hipotecarios**
- **Análisis de viabilidad financiera**
- **Asesoría financiera para los clientes**



MÓDULO 9

Herramientas Digitales para el PSI

- **Uso de plataformas digitales para la búsqueda y análisis de propiedades**
- **Integración de herramientas digitales en el proceso de compra**

MÓDULO 10

Mercado Internacional

- **Análisis del mercado inmobiliario internacional**
- **Estrategias de inversión en mercados extranjeros**
- **Adaptación a diferentes normativas y culturas**

MÓDULO 11

Inversión Inmobiliaria

- **Estrategias de inversión inmobiliaria**
- **Análisis de rentabilidad y riesgo**
- **Casos prácticos de inversión exitosa**





Dirección del programa

**AEPSI Asociación Española
de Personal Shopper Inmobiliario**



Ubicación presencial

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



Ubicación aula virtual

CAMPUS API ACADEMY



Profesorado (1/2)

Helena Gallardo

Presidenta de AEPSI, Asociación española de Personal Shopper Inmobiliario.

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

CO Founder de TRESSERRES I CANYELLES SL,
intermediación inmobiliaria e inversión.

Licenciada en Derecho y máster en Derecho Inmobiliario,
con una trayectoria de más de 27 años en el sector
inmobiliario.

Formadora en el Colegio de API Barcelona y AICAT
(registro obligatorio de agentes inmobiliarios en
Cataluña). Especializada en el campo de agentes
inmobiliarios del vendedor y comprador y del derecho
inmobiliario.

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

Ángeles Nieto

Vicepresidenta de AEPSI.

Fundadora, Directora Comercial y Responsable de
Clientes en Luxury Angels. Es una de las mayores
expertas en la compra de casas en España para
residentes y no residentes, con más de 20 años
de experiencia en el sector inmobiliario.

Enric Jiménez

Fundador de AEPSI, Asociación española de Personal
Shopper Inmobiliario, forma parte de la Junta y ejerce de
formador.

CEO de Property Buyers & CLUB SOMRIE, especializadas
en el servicio de Personal Shopper Inmobiliario.

Profesor en el Máster Inmobiliario de la Universidad de
Barcelona (UB), módulo Personal Shopper Inmobiliario.

Autor del libro "La culpa es del árbitro".

Rodolfo Moreno-Manzanaro

Secretario de AEPSI.

CO Founder y CEO de Luxury Angels, con más de 25 años
de experiencia creando compañías de servicio al cliente.

Experto en marketing digital y creación de contenidos
en RR.SS.

Desarrolla el canal de Youtube e Instagram de Luxury
Angels, sumando casi 125k suscriptores, cuyo interés es
la compra de vivienda o la formación en el sector, siendo
líderes actualmente en comunicación inmobiliaria en
RRSS.



Profesorado (2/2)

Miquel Mudarra

Fundador y director de la Empresa de Intermediación Financiera FINANCED Servicios Hipotecarios y Financieros.

Formado y especializado en el sector financiero hipotecario, donde acumula más de 24 años de experiencia.

Ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria profesional en la Entidad Financiera UCI Grupo Santander - BNP Paribas desempeñando diferentes puestos de responsabilidad.

Es especialista en gestión hipotecaria de clientes no residentes y clientes premium de alto poder adquisitivo.

Jordi Clotet

CEO responsable comercial de NEXITUM, firma de Personal Shopper Inmobiliario.

Profesional del sector inmobiliario en Barcelona desde hace más de treinta y cinco años.

Perito judicial y máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria por la Universidad de Barcelona, ha desarrollado también su actividad en el entorno internacional.

Activo comunicador en LinkedIn para más de 23.000 seguidores.

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

Agnes Csomos

Personal Shopper Inmobiliario en Madrid y franquiciada de Property Buyers by SomRie desde 2018.

Cuenta con una amplia y sólida experiencia internacional, especializada en clientes extranjeros. Su enfoque personalizado y su capacidad para generar confianza la convierten en referente para los compradores que vienen del extranjero.

Giovanni Giacomini

Con más de 25 años de trayectoria como arquitecto colegiado en Madrid, ha liderado proyectos de ejecución en múltiples sectores, desde viviendas hasta grandes superficies comerciales.

Su experiencia técnica, sumada al rol como Personal Shopper Inmobiliario en Property Buyers by Somrie desde 2018, le permite ofrecer un servicio integral y altamente especializado.

Pascual Rubio Gómez

Inversor. Personal Shopper Inmobiliario - Consultor Inversión Inmobiliario.

Activo en el sector inmobiliario desde el 2017, ha construido una carrera destacada como inversor, CEO de Rule House, y Personal Shopper Inmobiliario (agente del comprador) en Property Buyers by SOMRIE.

Experto guía tanto para inversores principiantes como para expertos en la adquisición de activos inmobiliarios con rendimientos 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 €