



PROGRAMA SUPERIOR

Personal Shopper Immobiliari

SEGONA 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.

Aquest programa superior està dissenyat per a formar a professionals capaços d'exercir com a Personal Shopper Immobiliari amb una visió completa, pràctica i orientada al mercat actual.

Al llarg del curs, l'alumne aprendrà a posicionar-se com a assessor del comprador, captar clients, analitzar operacions immobiliàries, realitzar una Due Diligence bàsica, negociar amb criteri i acompanyar al client durant tot el procés de compra.

L'objectiu no és només explicar què fa un PSI, sinó preparar al professional per a sortir al mercat amb mètode, seguretat i una proposta de valor clara.

Es tracta d'una formació pensada per als qui volen diferenciar-se dins del sector immobiliari, passant d'un enfocament tradicional centrat en el producte a un model d'assessorament centrat en el client comprador.

El programa ha estat dissenyat en col·laboració amb AEPSI, l'Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario.



Objectius generals del programa superior

- Comprendre el paper del Personal Shopper Immobiliari i el seu encaix dins del mercat actual.
- Definir una proposta de valor clara, professional i diferenciadora.
- Captar i qualificar clients compradors de forma estructurada.
- Dissenyar un procés de cerca adaptat a les necessitats reals del client.
- Analitzar immobles des d'una perspectiva comercial, documental, tècnica i urbanística bàsica.
- Acompanyar al comprador en la presa de decisions amb criteri professional.
- Negociar operacions immobiliàries defensant els interessos del client comprador.
- Utilitzar eines digitals per a millorar l'eficiència, l'organització i la presentació del servei.
- Construir una relació de confiança amb el client durant tot el procés.
- Desenvolupar una activitat professional PSI amb metodologia, ètica i visió de negoci.

MODALITAT A ESCOLLIR:

30 hores
LECTIVES

PRESENCIAL

ONLINE
EN DIRECTEAMBDÓS
(HÍBRIDA)

MÒDUL 1

▮ Fonaments del Personal Shopper Immobiliari + Captació de clients compradors

Aquest mòdul introdueix la figura del PSI, el seu origen, la seva evolució i el seu paper dins del mercat immobiliari actual. L'alumne entendreà què diferència a un Personal Shopper Immobiliari d'una agència tradicional, per què el comprador necessita representació professional i com construir una proposta de valor sòlida.

Es parlarà a més d'una de les parts clau del negoci: aconseguir clients. L'alumne aprendrà a identificar el seu client ideal, generar confiança des del primer contacte i estructurar un procés comercial que li permeti convertir oportunitats en encàrrecs reals.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Entendre què és un PSI i quines necessitats resol.
- Identificar les diferències entre treballar per al comprador i treballar per al venedor.
- Conèixer l'abast real del servei PSI.
- Comprendre el futur del sector i les oportunitats professionals que ofereix.
- Aprendre a explicar el valor del servei de manera clara i convincent.
- Definir el perfil de client comprador ideal.
- Dissenyar missatges comercials clars i orientats al valor.
- Aprendre tècniques de captació en línia i offline.
- Preparar entrevistes inicials d'alt impacte.
- Detectar motivacions, urgència, pressupost i capacitat real de compra.
- Convertir reunions informatives en encàrrecs professionals.



MÒDUL 2

Màrqueting, marca personal i posicionament digital

En el mercat actual, no n'hi ha prou amb ser bon professional: també cal saber comunicar-ho. Aquest mòdul ajuda l'alumne a construir una presència professional coherent, creïble i diferenciadora, utilitzant canals digitals per a atreure clients i reforçar autoritat.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Construir una marca personal alineada amb el servei PSI.
- Millorar la presència professional en xarxes socials.
- Crear contingut útil per a compradors immobiliaris.
- Comunicar experiència, confiança i especialització.
- Utilitzar eines digitals per a generar visibilitat i leads.
- Dissenyar un discurs comercial coherent entre web, xarxes i entrevistes.



MÒDUL 3

Relació amb el client i experiència de compra

El PSI treballa amb una de les decisions més importants en la vida d'una persona: comprar un habitatge. Aquest mòdul aprofundeix en la gestió d'expectatives, la comunicació, la confiança i l'acompanyament emocional del client durant tot el procés.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Entendre les emocions i pors del comprador.
- Gestionar expectatives des de l'inici.
- Crear una metodologia de seguiment clara i professional.
- Millorar la comunicació durant la cerca.
- Evitar malentesos, frustracions i decisions impulsives.
- Dissenyar una experiència de client diferencial.

Arguments comercials i tancament de contractes

Aquest mòdul ofereix una visió pràctica del procés comercial en el servei de Personal Shopper Immobiliari. L'objectiu és que l'alumne sàpiga presentar el servei amb claredat, defensar els seus honoraris, gestionar les objeccions habituals del client i conduir la conversa fins al tancament comercial i la signatura de l'encàrrec.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Presentar de manera clara i estructurada el servei de Personal Shopper Immobiliari.
- Explicar el valor diferencial del PSI enfront d'altres professionals del sector immobiliari.
- Defensar els honoraris professionals amb arguments sòlids i orientats al valor aportat.
- Identificar les objeccions més habituals del client comprador.
- Respondre a les objeccions amb seguretat, criteri i professionalitat.
- Practicar situacions comercials reals mitjançant role plays.
- Aplicar tècniques de tancament adaptades al perfil del client i al moment de la negociació.
- Conduir la reunió comercial fins a la signatura del contracte per encàrrec.
- Generar confiança i credibilitat durant tot el procés de venda.
- Formalitzar correctament l'encàrrec professional explicant les seves condicions principals.

MÒDUL 5

Aspectes legals i documentals de l'operació

Aquest mòdul ofereix una visió pràctica dels documents i fases legals més habituals en una compravenda immobiliària. L'objectiu és que l'alumne sàpiga acompanyar al client, coordinar-se amb professionals especialitzats i detectar punts que requereixen especial atenció.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Conèixer les fases legals d'una compravenda.
- Entendre la reserva, les arres i l'escriptura pública.
- Revisar documentació habitual de venedor, comprador i immoble.
- Identificar càrregues, afeccions i situacions jurídiques rellevants.
- Coordinar-se correctament amb advocats, notaris, gestors i entitats financeres.
- Acompanyar al client amb seguretat durant el procés documental.



Due Diligence immobiliària i aspectes tècnics. Eines digitals aplicades al PSI

Una de les grans aportacions del PSI és ajudar el comprador a prendre decisions amb informació. Aquest mòdul introdueix els principals punts de revisió documental, tècnica i urbanística que han d'analitzar-se abans de recomanar una compra.

La tecnologia permet treballar millor, més ràpid i amb major control. Aquest mòdul mostra eines pràctiques per a organitzar clients, cerques, immobles, documentació, anàlisis comparatives i seguiment d'operacions.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Entendre què és una Due Diligence immobiliària bàsica.
- Revisar documentació essencial de l'immoble.
- Detectar riscos habituals abans de la compra.
- Analitzar aspectes urbanístics bàsics.
- Identificar senyals d'alerta tècniques o constructives.
- Preparar al comprador per a decidir amb major seguretat.
- Conèixer eines digitals útils per a l'activitat PSI.
- Organitzar processos de cerca i seguiment de clients.
- Crear fitxes comparatives d'immobles.
- Millorar la presentació d'oportunitats al comprador.
- Automatitzar tasques repetitives.
- Augmentar la productivitat i la qualitat del servei.

MÒDUL 7

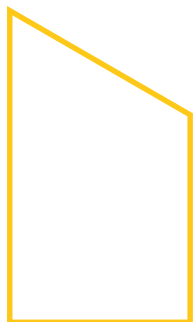
Inversió Immobiliària i financiació.

El PSI no sols busca immobles: també ajuda a comprar millor. Aquest mòdul treballa la negociació des d'una perspectiva estratègica, basada en dades, context de mercat, motivació de les parts i defensa dels interessos del comprador.

OBJECTIUS DEL MÒDUL

- Preparar una estratègia de negociació abans de presentar una oferta.
- Analitzar preu, competència, estat de l'immoble i situació del venedor.
- Argumentar ofertes amb dades i criteri.
- Gestionar contraofertes i objeccions.
- Evitar errors que afebleixen la posició del comprador.
- Acompanyar al client fins al tancament de l'operació.





Aquest programa superior no pretén formar simples intermediaris immobiliaris.

Pretén formar professionals capaços de representar al comprador amb rigor, mètode i criteri.

El mercat necessita assessors que sàpiguen escoltar, analitzar, filtrar, negociar i acompanyar. Professionals capaços d'aportar claredat en un procés complex i de defensar els interessos de qui compra.

Aquest és el veritable valor del Personal Shopper Immobiliari.

Un programa per a transformar coneixement immobiliari en representació professional del comprador.



Direcció del programa

AEPSI Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario



Ubicació presencial

API Center

Gran Via de les Corts Catalanes, 622
08007 Barcelona



Accés online en directe

CAMPUS API ACADEMY



Professorat

Rodolfo Alonso García

Presidente d'AEPSI, Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario.

Enginyer Químic, Llicenciat en Investigació i tècniques de Mercat i Màster en Gestió Immobiliària. És Personal Shopper Immobiliari i fundador de Hompers.

Des de Hompers acompanya compradors i inversors en tot el procés de compra d'habitatge, aportant anàlisi, criteri tècnic i protecció del comprador.

El seu enfocament combina visió analítica, experiència immobiliària i una comunicació clara per ajudar a prendre millors decisions i formar nous professionals en el mètode PSI.

Helena Gallardo

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

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

Llicenciada en Dret i màster en Dret Immobiliari, 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"

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 Immobiliari de la Universitat de Barcelona (UB), mòdul Personal Shopper Immobiliari.

Autor del llibre "La culpa es del árbitro".

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.

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.

Pèrit 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".

David Alonso García

Economista, Personal Shopper Immobiliari i Broker Hipotecari certificat pel Banc d'Espanya amb el número E173.

Des de Hompers acompanya els compradors en tot el procés de compra i finançament d'habitatge, oferint anàlisi, criteri i protecció del comprador.

El seu enfocament combina experiència immobiliària, visió financera i una comunicació clara per ajudar a prendre millors decisions.



Calendari

DATA INICI

16 Setembre 2026

SETEMBRE 2026

Di	Dm	Dc	Dj	Dv	Ds	Dg
	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				

OCTUBRE 2026

Di	Dm	Dc	Dj	Dv	Ds	Dg
			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	

 Dies lectius, de 10 h a 14 h Cloenda, de 10 h a 12 h

Preu

API i AEPSI 495 € | EXTERN 990 €