



PROGRAMA SUPERIOR

Personal Shopper Inmobiliario

SEGUNDA 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.

Este programa superior está diseñado para formar a profesionales capaces de ejercer como Personal Shopper Inmobiliario con una visión completa, práctica y orientada al mercado actual.

A lo largo del curso, el alumno aprenderá a posicionarse como asesor del comprador, captar clientes, analizar operaciones inmobiliarias, realizar una Due Diligence básica, negociar con criterio y acompañar al cliente durante todo el proceso de compra.

El objetivo no es solo explicar qué hace un PSI, sino preparar al profesional para salir al mercado con método, seguridad y una propuesta de valor clara.

Se trata de una formación pensada para los que quieren diferenciarse dentro del sector inmobiliario, pasando de un enfoque tradicional centrado en el producto a un modelo de asesoramiento centrado en el cliente comprador.

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



Objetivos generales del programa superior

- Comprender el papel del Personal Shopper Inmobiliario y su encaje dentro del mercado actual.
- Definir una propuesta de valor clara, profesional y diferenciadora.
- Captar y cualificar clientes compradores de forma estructurada.
- Diseñar un proceso de búsqueda adaptado a las necesidades reales del cliente.
- Analizar inmuebles desde una perspectiva comercial, documental, técnica y urbanística básica.
- Acompañar al comprador en la toma de decisiones con criterio profesional.
- Negociar operaciones inmobiliarias defendiendo los intereses del cliente comprador.
- Utilizar herramientas digitales para mejorar la eficiencia, la organización y la presentación del servicio.
- Construir una relación de confianza con el cliente durante todo el proceso.
- Desarrollar una actividad profesional PSI con metodología, ética y visión de negocio.

MODALIDAD A ESCOGER:

30 horas
LECTIVAS

PRESENCIAL

ONLINE
EN DIRECTOAMBOS
(HÍBRIDA)

MÓDULO 1

▮ Fundamentos del Personal Shopper Inmobiliario + Captación de clientes compradores

Este módulo introduce la figura del PSI, su origen, su evolución y su papel dentro del mercado inmobiliario actual. El alumno entenderá qué diferencia a un Personal Shopper Inmobiliario de una agencia tradicional, por qué el comprador necesita representación profesional y cómo construir una propuesta de valor sólida.

Se hablará además de una de las partes clave del negocio: conseguir clientes. El alumno aprenderá a identificar su cliente ideal, generar confianza desde el primer contacto y estructurar un proceso comercial que le permita convertir oportunidades en encargos reales.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Entender qué es un PSI y qué necesidades resuelve.
- Identificar las diferencias entre trabajar para el comprador y trabajar para el vendedor.
- Conocer el alcance real del servicio PSI.
- Comprender el futuro del sector y las oportunidades profesionales que ofrece.
- Aprender a explicar el valor del servicio de forma clara y convincente.
- Definir el perfil de cliente comprador ideal.
- Diseñar mensajes comerciales claros y orientados al valor.
- Aprender técnicas de captación online y offline.
- Preparar entrevistas iniciales de alto impacto.
- Detectar motivaciones, urgencia, presupuesto y capacidad real de compra.
- Convertir reuniones informativas en encargos profesionales.



MÓDULO 2

Marketing, marca personal y posicionamiento digital

En el mercado actual, no basta con ser buen profesional: también hay que saber comunicarlo. Este módulo ayuda al alumno a construir una presencia profesional coherente, creíble y diferenciadora, utilizando canales digitales para atraer clientes y reforzar autoridad.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Construir una marca personal alineada con el servicio PSI.
- Mejorar la presencia profesional en redes sociales.
- Crear contenido útil para compradores inmobiliarios.
- Comunicar experiencia, confianza y especialización.
- Utilizar herramientas digitales para generar visibilidad y leads.
- Diseñar un discurso comercial coherente entre web, redes y entrevistas.



MÓDULO 3

Relación con el cliente y experiencia de compra

El PSI trabaja con una de las decisiones más importantes en la vida de una persona: comprar una vivienda. Este módulo profundiza en la gestión de expectativas, la comunicación, la confianza y el acompañamiento emocional del cliente durante todo el proceso.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Entender las emociones y miedos del comprador.
- Gestionar expectativas desde el inicio.
- Crear una metodología de seguimiento clara y profesional.
- Mejorar la comunicación durante la búsqueda.
- Evitar malentendidos, frustraciones y decisiones impulsivas.
- Diseñar una experiencia de cliente diferencial.

Argumentos comerciales y cierre de contratos

Este módulo ofrece una visión práctica del proceso comercial en el servicio de Personal Shopper Inmobiliario. El objetivo es que el alumno sepa presentar el servicio con claridad, defender sus honorarios, gestionar las objeciones habituales del cliente y conducir la conversación hasta el cierre comercial y la firma del encargo.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Presentar de forma clara y estructurada el servicio de Personal Shopper Inmobiliario.
- Explicar el valor diferencial del PSI frente a otros profesionales del sector inmobiliario.
- Defender los honorarios profesionales con argumentos sólidos y orientados al valor aportado.
- Identificar las objeciones más habituales del cliente comprador.
- Responder a las objeciones con seguridad, criterio y profesionalidad.
- Practicar situaciones comerciales reales mediante role plays.
- Aplicar técnicas de cierre adaptadas al perfil del cliente y al momento de la negociación.
- Conducir la reunión comercial hasta la firma del contrato de encargo.
- Generar confianza y credibilidad durante todo el proceso de venta.
- Formalizar correctamente el encargo profesional explicando sus condiciones principales.

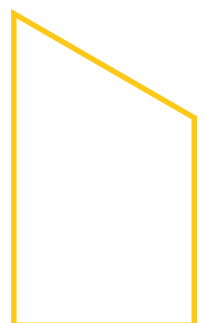
MÓDULO 5

Aspectos legales y documentales de la operación

Este módulo ofrece una visión práctica de los documentos y fases legales más habituales en una compraventa inmobiliaria. El objetivo es que el alumno sepa acompañar al cliente, coordinarse con profesionales especializados y detectar puntos que requieren especial atención.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Conocer las fases legales de una compraventa.
- Entender la reserva, las arras y la escritura pública.
- Revisar documentación habitual de vendedor, comprador e inmueble.
- Identificar cargas, afecciones y situaciones jurídicas relevantes.
- Coordinarse correctamente con abogados, notarios, gestores y entidades financieras.
- Acompañar al cliente con seguridad durante el proceso documental.



Due Diligence inmobiliaria y aspectos técnicos. Herramientas digitales aplicadas al PSI

Una de las grandes aportaciones del PSI es ayudar al comprador a tomar decisiones con información. Este módulo introduce los principales puntos de revisión documental, técnica y urbanística que deben analizarse antes de recomendar una compra.

La tecnología permite trabajar mejor, más rápido y con mayor control. Este módulo muestra herramientas prácticas para organizar clientes, búsquedas, inmuebles, documentación, análisis comparativos y seguimiento de operaciones.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Entender qué es una Due Diligence inmobiliaria básica.
- Revisar documentación esencial del inmueble.
- Detectar riesgos habituales antes de la compra.
- Analizar aspectos urbanísticos básicos.
- Identificar señales de alerta técnicas o constructivas.
- Preparar al comprador para decidir con mayor seguridad.
- Conocer herramientas digitales útiles para la actividad PSI.
- Organizar procesos de búsqueda y seguimiento de clientes.
- Crear fichas comparativas de inmuebles.
- Mejorar la presentación de oportunidades al comprador.
- Automatizar tareas repetitivas.
- Aumentar la productividad y la calidad del servicio.

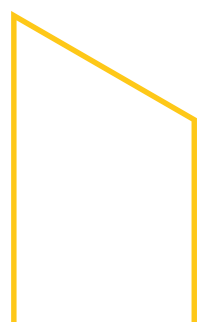
MÓDULO 7

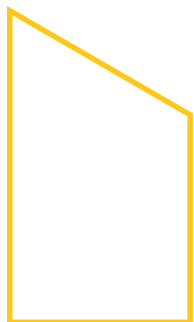
Inversión Inmobiliaria y financiación.

El PSI no solo busca inmuebles: también ayuda a comprar mejor. Este módulo trabaja la negociación desde una perspectiva estratégica, basada en datos, contexto de mercado, motivación de las partes y defensa de los intereses del comprador.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

- Preparar una estrategia de negociación antes de presentar una oferta.
- Analizar precio, competencia, estado del inmueble y situación del vendedor.
- Argumentar ofertas con datos y criterio.
- Gestionar contraofertas y objeciones.
- Evitar errores que debilitan la posición del comprador.
- Acompañar al cliente hasta el cierre de la operación.





Este programa no pretende formar simples intermediarios inmobiliarios.

Pretende formar profesionales capaces de representar al comprador con rigor, método y criterio.

El mercado necesita asesores que sepan escuchar, analizar, filtrar, negociar y acompañar. Profesionales capaces de aportar claridad en un proceso complejo y de defender los intereses de quien compra.

Ese es el verdadero valor del Personal Shopper Inmobiliario.

Un programa para transformar conocimiento inmobiliario en representación profesional del comprador.



Dirección del programa

AEPSI Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario



Ubicación presencial

API Center

Gran Vía de les Corts Catalanes, 622
08007 Barcelona



Acceso online en directo

CAMPUS API ACADEMY



Profesorado

Rodolfo Alonso García

Presidente de AEPSI, Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario.

Ingeniero Químico, Licenciado en Investigación y técnicas de Mercado y Master en Gestión Inmobiliaria. Es Personal Shopper Inmobiliario y fundador de Hompers.

Desde Hompers acompaña compradores e inversores en todo el proceso de compra de vivienda, aportando análisis, criterio técnico y protección del comprador.

Su enfoque combina visión analítica, experiencia inmobiliaria y una comunicación clara para ayudar a tomar mejores decisiones y formar nuevos profesionales en el método PSI.

Helena Gallardo

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 master 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"

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, especializados en el servicio de personal shopper inmobiliario.

Profesor en el Master Inmobiliario de la Universitat 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, el interés de los cuales es la compra de vivienda o la formación en el sector, siendo líderes actualmente en comunicación inmobiliaria en RR.SS.

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 master en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria para la Universitat 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".

David Alonso García

Economista, Personal Shopper Inmobiliario y Broker Hipotecario certificado por el Banco de España con el número E173.

Desde Hompers acompaña a los compradores en todo el proceso de compra y financiación de vivienda, ofreciendo análisis, criterio y protección del comprador.

Su enfoque combina experiencia inmobiliaria, visión financiera y una comunicación clara para ayudar a tomar mejores decisiones.



Calendario

FECHA INICIO

16 Septiembre 2026

SEPTIEMBRE 2026

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				

OCTUBRE 2026

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	

 Días lectivos, de 10 h a 14 h Clausura, de 10 h a 12 h

Precio

API y AEPSI 495 € | EXTERNO 990 €