

The background of the entire page is a photograph of a man and a woman. The man, on the left, has dark hair and a beard, and is wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. The woman, on the right, has long dark hair and is wearing a white button-down shirt. Both are looking upwards and to the right with expressions of hope or aspiration. A large yellow triangle is positioned on the left side, partially overlapping the man's shoulder and the white space below.

**PROGRAMA SUPERIOR
EN GERÈNCIA IMMOBILIÀRIA**

**Passa de ser agent
immobiliari a empresari
amb visió**

QUARTA EDICIÓ



Presentació

El Programa superior en Gerència Immobiliària està dissenyat per ajudar-te a professionalitzar la teva gestió, escalar el teu negoci i liderar amb mètode, estratègia i claredat.

Amb aquesta formació aconseguiràs:

- Una transformació real: passaràs de gestionar per intuïció a liderar amb visió i estratègia.
- Eines per professionalitzar la teva agència des de la base: processos, equip, números i marca.
- Networking i aprenentatge amb altres gerents que comparteixen els teus reptes

El programa treballa els quatre punts cardinals que afecten qualsevol empresa:

- L'estratègia
- El pla financer
- Els processos
- Els recursos humans

Consta de 7 mòduls de 4 hores cadascun en modalitat presencial.

Formació 100 % finançable sense interessos.

Api Academy ofereix aquest curs de forma gratuïta a la persona titular de l'agència d'APIALIA que desitgi cursar-lo. Es requereix d'un pagament inicial de 150 € que serà retornat al finalitzar el curs, un cop s'hagi comprovat l'assistència mínima del 80% de l'alumne/a. En el cas de no assolir aquest 80 % d'assistència l'import abonat no serà en cap cas retornat.

La resta de treballadors d'aquesta agència que el vulguin cursar han d'abonar el curs a preu "API".

30 hores
lectives

Presencial

MÒDUL 1

Direcció comercial. **Docent: Francesc Quintana**

OBJECTIU DEL MÒDUL

Dotar als assistents d'una visió clara i estructurada de la direcció comercial en una immobiliària, entenent com organitzar, liderar i optimitzar un equip comercial per millorar la conversió, la captació i els resultats de negoci.

PARLAREM DE

- El rol de la direcció comercial en el negoci immobiliari.
- Organització de l'equip comercial: funcions, estructura i responsabilitats.
- Definició i seguiment de KPI's comercials.
- Conversió: com millorar el rendiment dels leads i oportunitats.
- El procés comercial: des de la captació fins al tancament.
- Sistemes de seguiment i control de l'activitat comercial.
- Errors habituals en la gestió comercial i com evitar-los.



MÒDUL 2

Estratègia digital per a gerents. **Docent: Pere Maymí**

OBJECTIU DEL MÒDUL

Donar a l'alumne una visió clara i realista del que implica construir una estratègia digital efectiva, basada en l'atracció de clients potencials i l'optimització dels canals i missatges en funció dels objectius del negoci.

PARLAREM DE

- Desenvolupament d'estratègia i posicionament.
- Definició del buyer persona.
- Canals de comunicació efectius.
- Web centric vs social selling.
- Gestió de xarxes socials i mailing.
- Optimització en cercadors.
- Mesurament del retorn de la inversió.

MÒDUL 3

📁 Planificació financera aplicada a l'agència. **Docent: Jordi Trunas**

OBJECTIU DEL MÒDUL

Dotar els gerents d'eines per entendre i controlar els números del negoci: costos, previsions i presa de decisions fonamentades.

PARLAREM DE

- Gestió financera bàsica: pressupost i flux de caixa.
- Fonts de finançament i inversió.
- Càlcul de preus i marges comercials.
- Planificació financera a curt i llarg termini.



MÒDUL 4

📁 Captació en exclusiva. **Docent: Vicente Agulló**

OBJECTIU DEL MÒDUL

Aprendre a guanyar-se la confiança del propietari i aconseguir-ne exclusives des del valor i la diferenciació, desenvolupant un mètode sòlid.

PARLAREM DE

- El valor de l'exclusiva com a estratègia de negoci.
- Procés de captació professionalitzat.
- Generar confiança i diferenciar-se.
- Tècniques d'entrevista i argumentació.

MÒDUL 5

Gestió de contactes. **Docent: Rocío Montalvo**

OBJECTIU DEL MÒDUL

Dominar el procés de captació des del primer contacte fins al seguiment postcontracte per tal de maximitzar el valor de cada interacció.

PARLAREM DE

- Tècniques per generar una primera impressió memorable i establir les bases de la relació professional amb el potencial client.
- Mètodes per identificar necessitats reals, avaluar el potencial i prioritzar els contactes amb més probabilitat de conversió.
- Sistemes per mantenir comunicació constant i rellevant que construeixi confiança i mantingui l'interès durant tot el procés.
- Estratègies postcontracte per convertir clients satisfets en ambaixadors de marca i font de referits de qualitat.

MÒDUL 6

Negociació i tècniques de tancament comercial.

Docent: Pere Maymí

OBJECTIU DEL MÒDUL

Tancar operacions des del valor percebut i la comprensió dels perfils i les motivacions dels clients per aconseguir acords beneficiosos.

PARLAREM DE

- Prevenda i claus de la preparació.
- El lliurament de valor.
- Metodologia Harvard de negociació.
- Els 6 principis de persuasió de Ciladini.
- Tècniques de tancament comercial efectives
- Gestió postvenda i fidelització



MÒDUL 7

Dret Immobiliari Avançat. **Docent: Gemma Caballé**

OBJECTIU DEL MÒDUL

Dotar els gerents, caps d'equip i responsables dels coneixements jurídics imprescindibles per assegurar una direcció rigorosa, segura i alineada amb la normativa vigent en operacions de compravenda i lloguer.

PARLAREM DE

- Domini dels contractes essencials que afecten l'activitat professional (mandat, serveis, mediació i corretatge).
- Criteris clars per gestionar riscos legals en l'activitat diària.
- Protocols de decisió per minimitzar conflictes amb clients, companys i col·laboradors.
- Capacitat per revisar, detectar i corregir pràctiques incorrectes dins l'equip.
- Resolució de casos reals i situacions de conflicte.



Direcció del programa

Pere Maymí



Ubicació presencial

API Center

Gran Via de les Corts Catalanes, 622
08007 Barcelona



Professorat

Pere Maymí

Fundador de 3269, consultoria de proximitat. Màster en Màrqueting i Vendes per ESADE ha impartit més de 100 conferències i cursos especialitzats. Assessor en captació digital, gestió comercial i posicionament estratègic.

Vicente Agulló

Soci director de Factor Immobiliari de Sitges i formador immobiliari amb més de 10 anys d'experiència. Arquitecte tècnic amb àmplia experiència en obra i coordinació de seguretat que aporta visió tècnica al sector.

Gemma Caballé

Professora lectora de Dret Civil. Sotsdirectora de la Càtedra UNESCO d'Habitatge de la Universitat Rovira i Virgili, especialista en Dret Civil, Dret Privat, Processal i Financer.

Francesc Quintana

CEO de Vivendex, amb més de 30 anys d'experiència en el sector. Especialitzat en direcció comercial, estratègia i creixement de negocis immobiliaris, ha liderat processos d'expansió, professionalització d'equips i millora de la rendibilitat en entorns altament competitius. Formador i ponent habitual en escoles de negoci i associacions del sector.

Rocío Montalvo

Directora comercial i jurista a Montalvo Grupo Inmobiliario (Granada). Agent immobiliària fundadora de l'empresa, especialista en direcció d'equips i processos comercials amb enfocament jurídic.

Jordi Trunas

Fundador de ST Consulting, especialitzada en processos de M&A. Economista i consultor financer amb experiència al sector immobiliari, especialitzat en planificació i anàlisi econòmica per a presa de decisions sostenibles.



Calendari

DATA INICI

20 Octubre 2026

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	

NOVEMBRE 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						

DESEMBRE 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