

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 and aspiration. A large yellow triangle is positioned on the left side of the image, partially overlapping the man's shoulder.

**PROGRAMA SUPERIOR
EN GERENCIA INMOBILIARIA**

**Pasa de ser agente
inmobiliario a empresario
con visión**

CUARTA EDICIÓN



Presentación

El Programa superior en Gerencia Inmobiliaria está diseñado para ayudarte a profesionalizar tu gestión, escalar tu negocio y liderar con método, estrategia y claridad

Con esta formación conseguirás:

- Una transformación real: pasarás de gestionar por intuición a liderar con visión y estrategia.
- Herramientas para profesionalizar tu agencia desde la base: procesos, equipo, números y marca.
- Networking y aprendizaje con otros gerentes que comparten tus retos.

El programa trabaja los cuatro puntos cardinales que afectan a cualquier empresa:

- La estrategia.
- El plan financiero.
- Los procesos.
- Los recursos humanos.

Consta de 7 módulos de 4 horas cada uno en modalidad presencial.

Formación 100 % financiable sin intereses.

Api Academy ofrece este curso de forma gratuita a la persona titular de la agencia de APIALIA que desee cursarlo. Se requiere de un pago inicial de 150 € que será devuelto al finalizar el curso, una vez se haya comprobado la asistencia mínima del 80 % del alumno/a. En el caso de no lograr este 80 % de asistencia el importe abonado no será en ningún caso devuelto.

El resto de trabajadores de esta agencia que lo quieran cursar han de abonar el curso a precio "API".

30 horas
lectivas

Presencial

MÓDULO 1

Dirección comercial. **Docente: Francesc Quintana**

OBJETIVO DEL MÓDULO

Dotar a los asistentes de una visión clara y estructurada de la dirección comercial en una inmobiliaria, entendiendo como organizar, liderar y optimizar un equipo comercial para mejorar la conversión, la captación y los resultados de negocio.

HABLAREMOS DE

- El rol de la dirección comercial en el negocio inmobiliario.
- Organización del equipo comercial: funciones, estructura y responsabilidades.
- Definición y seguimiento de KPI's comerciales.
- Conversión: como mejorar el rendimiento de los leads y oportunidades.
- El proceso comercial: desde la captación hasta el cierre.
- Sistemas de seguimiento y control de la actividad comercial.
- Errores habituales en la gestión comercial y como evitarlos.



MÓDULO 2

Estrategia digital para gerentes. **Docente: Pere Maymí**

OBJETIVO DEL MÓDULO

Dar al alumno una visión clara y realista del que implica construir una estrategia digital efectiva, basada en la atracción de clientes potenciales y la optimización de los canales y mensajes en función de los objetivos del negocio.

HABLAREMOS DE

- Desarrollo de estrategia y posicionamiento.
- Definición del buyer persona.
- Canales de comunicación efectivos.
- Web centric vs social selling.
- Gestión de redes sociales y mailing.
- Optimización en buscadores.
- Medición del retorno de la inversión.

MÓDULO 3

Planificación financiera aplicada a la agencia.

Docente: Jordi Trunas

OBJETIVO DEL MÓDULO

Dotar los gerentes de herramientas para entender y controlar los números del negocio: costes, previsiones y toma de decisiones fundamentadas.

HABLAREMOS DE

- Gestión financiera básica: presupuesto y flujo de caja.
- Fuentes de financiación e inversión.
- Cálculo de precios y márgenes comerciales.
- Planificación financiera a corto y largo plazo.



MÓDULO 4

Captación en exclusiva. **Docente: Vicente Agulló**

OBJETIVO DEL MÓDULO

Aprender a ganarse la confianza del propietario y conseguir exclusivas desde el valor y la diferenciación, desarrollando un método sólido.

HABLAREMOS DE

- El valor de la exclusiva como estrategia de negocio.
- Proceso de captación profesionalizado.
- Generar confianza y diferenciarse.
- Técnicas de entrevista y argumentación.

MÓDULO 5

Gestión de contactos. **Docente: Rocío Montalvo**

OBJETIVO DEL MÓDULO

Dominar el proceso de captación desde el primer contacto hasta el seguimiento postcontrato para maximizar el valor de cada interacción.

HABLAREMOS DE

- Técnicas para generar una primera impresión memorable y establecer las bases de la relación profesional con el potencial cliente.
- Métodos para identificar necesidades reales, evaluar el potencial y priorizar los contactos con más probabilidad de conversión.
- Sistemas para mantener comunicación constante y relevante que consturuya confianza y mantenga el interés durante todo el proceso.
- Estrategias postcontrato para convertir clientes satisfechos en embajadores de marca y fuente de referidos de calidad.

MÓDULO 6

Negociación y técnicas de cierre comercial.

Docente: Pere Maymí

OBJETIVO DEL MÓDULO

Cerrar operaciones desde el valor percibido y la comprensión de los perfiles y las motivaciones de los clientes para conseguir acuerdos beneficiosos.

HABLAREMOS DE

- Preventa y claves de la preparación.
- La entrega de valor.
- Metodología Harvard de negociación.
- Los 6 principios de persuasión de Ciladini.
- Técnicas de cierre comercial efectivas.
- Gestión postventa y fidelización.



MÓDULO 7

Derecho Inmobiliario Avanzado. **Docent: Gemma Caballé**

OBJETIVO DEL MÓDULO

Dotar los gerentes, jefes de equipo y responsables de los conocimientos jurídicos imprescindibles para asegurar una dirección rigurosa, segura y alineada con la normativa vigente en operaciones de compraventa y alquiler.

HABLAREMOS DE

- Dominio de los contratos esenciales que afectan la actividad profesional (mandato, servicios, mediación y corretaje).
- Criterios claros para gestionar riesgos legales en la actividad diaria.
- Protocolos de decisión para minimizar conflictos con clientes, compañeros y colaboradores.
- Capacidad para revisar, detectar y corregir prácticas incorrectas dentro del equipo.
- Resolución de casos reales y situaciones de conflicto.



Dirección del programa

Pere Maymí



Ubicación presencial

API Center

Gran Vía de les Corts Catalanes, 622
08007 Barcelona



Profesorado

Pere Maymí

Fundador de 3269, consultoría de proximidad. Máster en Marketing y Ventas para ESADE ha impartido más de 100 conferencias y cursos especializados. Asesor en captación digital, gestión comercial y posicionamiento estratégico.

Vicente Agulló

Socio director de Factor Immobiliari de Sitges y formador inmobiliario con más de 10 años de experiencia. Arquitecto técnico con amplia experiencia en obra y coordinación de seguridad que aporta visión técnica al sector.

Gemma Caballé

Profesora lectora de Derecho Civil. Subdirectora de la Cátedra UNESCO de Vivienda de la Universitat Rovira i Virgili, especialista en Derecho Civil, Derecho Privado, Procesal y Financiero.

Francesc Quintana

CEO de Vivendex, con más de 30 años de experiencia en el sector. Especializado en dirección comercial, estrategia y crecimiento de negocios inmobiliarios, ha liderado procesos de expansión, profesionalización de equipos y mejora de la rentabilidad en entornos altamente competitivos. Formador y ponente habitual en escuelas de negocio y asociaciones del sector.

Rocío Montalvo

Directora comercial y jurista en Montalvo Grupo Inmobiliario (Granada). Agente inmobiliaria fundadora de la empresa, especialista en dirección de equipos y procesos comerciales con enfoque jurídico.

Jordi Trunas

Fundador de ST Consulting, especializada en procesos de M&A. Economista y consultor financiero con experiencia en el sector inmobiliario, especializado en planificación y análisis económico para la toma de decisiones sostenibles.



Calendario

FECHA INICIO

20 Octubre 2026

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	

NOVIEMBRE 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						

DICIEMBRE 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