



JMIFITOFICIAL

REAL ESTATE

Planificá el **mejor año**
de tu vida como Agente
Inmobiliario



LA CATAPULTA

CURSO 100% ONLINE

Duración 5 horas

CHARLA 1

Maxi Incarbone

Presentación de Maximiliano Incarbone CEO de JMI la plataforma multimedial más grande de Latinoamérica

JMIFITOFICIAL



PRIMER EVENTO
REAL ESTATE



CHARLA 2

Alberto Conesa

Mentalidad de Alta Facturación para Agentes Inmobiliarios

La mentalidad de alta facturación implica adoptar una mentalidad orientada hacia el éxito y la abundancia.

Se trata de cambiar la forma en que los agentes perciben sus capacidades y su mercado. Esto incluye la identificación de oportunidades, superación de limitaciones autoimpuestas y la adopción de hábitos que fomenten el crecimiento profesional y personal. Elementos clave de esta mentalidad incluyen la autoconfianza, la resiliencia, la disposición de aprender y adaptarse, aumento del ritmo, acciones disruptivas y comenzar a dominar atrayendo clientes en vez de perseguirlos mendigando sus servicios.

JMIFITOFICIAL



CHARLA 3

Pablo Viti

Cómo controlar lo que realmente importa en tu negocio

Una visión clara y concisa acerca de la producción, la productividad y la consolidación de un negocio sustentable.

JMIFITOFICIAL



CHARLA 4

Alberto Conesa

Cómo Conseguir la Omnipresencia para Captar y vender más

La omnipresencia en el ámbito inmobiliario se refiere a la capacidad de un agente de estar presente en múltiples plataformas y canales al mismo tiempo, lo que les permite ser visibles y accesibles para una audiencia más amplia. Esto incluye estrategias en redes sociales, marketing digital, publicidad tradicional, y omnipresencia.

La idea es que, al estar en la mente de los potenciales clientes de manera constante, se incrementen las oportunidades de contacto y de conversión en ventas.

Bases Fundamentales para ser un empresario Inmobiliario

JMIFITOFICIAL



CHARLA 5

Cynthia Radich

Cynergia: el poder del nicho y la marca en el real estate

1. La importancia de especializarse ('nicharlo') en el mercado inmobiliario.
2. Identificación de oportunidades en Argentina, Brasil y España.
3. Estrategias innovadoras y marca personal para destacar en mercados competitivos.
4. Automatización y tecnología como claves del éxito.
5. El poder de la adaptación y la marca personal en un mercado en constante cambio.

JMIFITOFICIAL



VALOR

LA CATAPULTA

Planificá el **mejor año** de tu vida como Agente Inmobiliario

OPCIÓN 1

ARS 300.000

Opción pago en cuotas
con tarjeta

OPCIÓN 2

USD 300

Paypal

MÉTODOS DE PAGO

LA CATAPULTA

Planificá el **mejor año** de tu vida como agente inmobiliario

Deberás elegir entre los siguientes **métodos de pagos**



Solicitar link de pago a
info@jmifit.com

Getnet

Podés abonar hasta 3 cuotas
sin interés con las siguientes
tarjetas



Argentina
NRO CUENTA.
Banco SANTANDER
CBU:
0720519420000000809922
CUIT: 33-71641659-9
Titular: MAXMAT SRL
Cuenta Corriente en Pesos
N° Cta: 8099/2
Sucursal: 0519



Link para abonar:
<https://www.paypal.me/jmifitsrl>

MÉTODOS DE PAGO

LA CATAPULTA

Planificá el **mejor año** de tu vida como agente inmobiliario

Enviar el comprobante de pago

a : **info@jmifit.com**

Indicando:

- 1 - Nombre completo
- 2 - Método de pago
- 3 - Capacitación inscripta



¡YA ESTÁS ANOTADO! CERTIFICACIÓN



CONTACTO

LA CATAPULTA

Planificá el **mejor año** de tu vida como agente inmobiliario

info@jmifit.com www.jmifit.com
www.instagram.com/jmifitoficial
Bonpland 2069 | CABA | Argentina
+549115322-7777