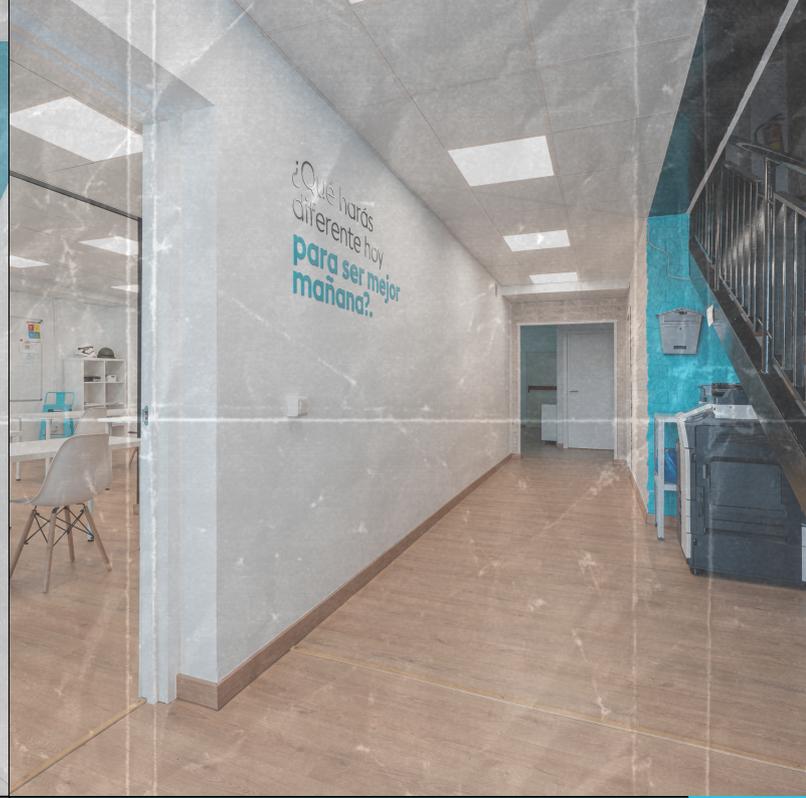


Propuesta de Valor



Cambiar el
"no puedo hacerlo" por
"tengo que hacerlo",
**es el camino
hacia el éxito.**



INDEX.-

- 1.-Nuestros valores
- 2.-Modelos y sistemas
- 3.-Formación
- 4.-Coaching
- 5.-Herramientas Tecnológicas
- 6.-Administración
- 7.-Instalaciones
- 8.-Documentación Walker
- 9.-Comunidad Walker
- 10.-Honorarios
- 11.-Crecimiento
- 12.-Apadrinamiento

norway
/walkers®



Nuestros valores

Integridad

Se basa en la honestidad y en la confianza, que llevamos más allá. Nuestro modelo se centra en el asesoramiento inmobiliario con la verdad y el conocimiento de la misma por medio de la formación.

Ayuda

Nuestro principal objetivo es ayudar a mejorar la vida de las personas que se cruzan en nuestro camino. Trabajamos con personas, no con propiedades. Por lo que nos centramos en cubrir tus necesidades para que puedas ayudar a los demás.

Compromiso

Nos comprometemos con la calidad y la profesionalidad al servicio siempre de nuestros clientes, siempre por escrito y defendiendo la confianza que depositan en nuestros modelos y sistemas

One,
two,
rus,

Modelos y Sistemas

Leads Gen

Conocerás en profundidad las principales fuentes de generación de leads, que harán que tu negocio inmobiliario, sea una realidad. Desde la prospección hasta el Marketing Digital, de una forma ordenada y asistida.



Compradores y Arrendatarios

Te mostraremos un modelo pionero en España, testado y probado de trabajo con compradores en exclusiva, que te servirá para ayudar y asesorar a los clientes compradores de una forma fácil y mecánica de manera que no pierdas tu tiempo, ni el suyo. Contando con expertos asesores del mundo financiero.

Vendedores y Arrendadores

Nuestro modelo comienza con un cuidado, medido y probado modelo de éxito, de origen estadounidense, centrado en educar al cliente vendedor por medio de la demostración y la comunicación sistemática, con guiones y acciones de prospección y marketing ya establecidas.



Formación



MÓDULO 1 SELECCIONA TU META

- Puntos clave antes de comenzar
- Declara tu Gran Por Qué
- Establece tu Objetivo Económico
- Comprométete con la Generación de Leads diaria
- Resumen de nuestro negocio con Vendedores
- Resumen de nuestro negocio con Compradores

MÓDULO 2 CREA LAS BASES DE TU NEGOCIO

- Puntos en común de nuestro trabajo
- Cuánto cuesta una base de datos
- Las cuatro leyes de las bases de datos:

MÓDULO 3 ORGANIZA TU DÍA

- Entiende las bases de tu negocio
- Fuentes de generación de Leads
- Organiza tu generación de Leads
- Tu mejor aliado es el calendario

MÓDULO 4 APRENDE A VALORAR LOS INMUEBLES

- Cómo funcionan los mercados
- Las condiciones del mercado local
- Las 6 estrategias de valoración
- Pasos a seguir para hacer un informe de valoración.

MÓDULO 5 TRABAJAR CON VENDEDORES Y ARRENDADORES

- El proceso de trabajar con vendedores
- El proceso de trabajar con arrendadores
- La toma de decisiones
- El impacto de la comunicación
- La llamada
- La cita
- Las objeciones
- El EMVE
- EL EMAE

MÓDULO 6 PLAN DE MARKETING

- Marketing de propiedades



(Curso de 18 horas presenciales)

Formación



MÓDULO 7 COMUNICACIÓN Y AJUSTE DE PRECIO

- Comunicación
- Ajuste de precio

MÓDULO 8 TRABAJAR CON COMPADORES

- Por qué trabajar con compradores
- Los tres primeros pasos
- La consulta con el comprador
- Vuestro compromiso

MÓDULO 9 BUSCA Y VISITA PROPIEDADES

- Aprende a estudiar las encuestas del comprador
- Aprende a buscar propiedades
- Aprende a calificar los inmuebles que has encontrado en internet
- Prepara las visitas
- Muestra las propiedades
- Practica guiones para empujar en la toma de decisiones

MÓDULO 10 PROPÓN Y GANARÁS

- Cómo rellenar una propuesta de compra
- Trabaja los miedos
- Aprende a negociar

MÓDULO 11 EL DÍA "D"

- De la propuesta al contrato de arras
- Del contrato de arras a la escritura
- Organizar el día D
- Cómo cobrar

MÓDULO 12 PRIMER Y ÚLTIMO PASO

- Energía y enfoque
- Por qué es importante tu contabilidad de seguimiento
- Tu PCV

PRÁCTICO TEATRO

- Modelos y sistemas de Noray Walkers

(Curso de 18 horas presenciales)





Formación

SHOOT 1 CURSO DE COMPRADORES EN EXCLUSIVA

SHOOT 2 CURSO DE VENDEDORES EN EXCLUSIVA

SHOOT 3 DOCUMENTACIÓN WALKER

SHOOT 4 FINANCIAL

- Financiero I: Introducción al mundo financiero e inversiones inmobiliarias
- Financiero II: Préstamos hipotecarios como asesor

SHOOT 5 FISCAL

- ITP, AJD, IRPF, IVA, Plusvaía. IIVTNU

SHOOT 6 BLOQUEOS DEL TIEMPO

SHOOT 7 INSTRUIR AL INSTRUCTOR

- Metodología del liderazgo y DISC

SHOOT 8 CREA TU EQUIPO INMOBILIARIO

SHOOT 9 APADRINAMIENTO

- Fuentes de generación de candidatos y concordancia de equipos

SHOOT 10 APRENDER A LIDERAR

SHOOT 11 INFORMES DE VALORACIÓN Y MENSUAL DE ACTIVIDAD

SHOOT 12 OPEN HOUSE



(Curso de 50 horas presenciales)

Formación



SHOOT 13 **NORMATIVA INMOBILIARIA**

- VPO en Andalucía
- Vivienda libre
- Autopromoción

SHOOT 14 **PROMOTORES**

- Cómo estudiar un suelo urbanizable
- Cómo trabajar con promociones inmobiliarias

SHOOT 15 **RÚSTICO**

- La ley lista
- Licencias AFO, DAFO Y SAFO
- Informes de valoraciones de fincas rústicas

SHOOT 16 **GENERACIÓN DE LEADS**

SHOOT 17 **MARKETING DIGITAL INMOBILIARIO**

- Introducción al Marketing Digital
- Inbound Marketing Inmobiliario
- Marca personal y RRSS

SHOOT 18 **TECNOLOGÍA**

- Tecnología 1: Google Drive y Google my Business
- Tecnología 2: Software Clientify y Resales online
- Tecnología 3: Software Casafari y Datacasa

SHOOT 19 **TALLER DE NEGOCIACIÓN**

- Curso práctico, enfocado en un aprendizaje por medio del método del caso y competición sana

SHOOT 20 **MISTERMINDS**

- Curso práctico de un día, enfocado en un aprendizaje por medio del método del caso y solución en grupo

(Curso de 50 horas presenciales)



Formación



Curso gratuito de cómo trabajar con promotores.
Viernes 3, de 12:30 a 14:00

Presencial
Reserva tu plaza



One, two, trust.

Inmobiliaria Noray Walkers
Avda. Manuel Frago Iribarne, 15,
Local 10
Torremolinos



Vive la experiencia de trabajar en equipo

20 de octubre de 9:30 a 13:30
Curso presencial
Impartido por la experto en recursos humanos
Guillermo Agazzi



Shoot external



Av/Manuel Frago Iribarne 15
Local 10
Torremolinos (Málaga)

Curso gratuito de compradores en exclusiva.
Viernes, 7 de mayo 2021 a las 13:00

One, two, trust.

Inmobiliaria Noray Walkers
Avda. Manuel Frago Iribarne, 15
Torremolinos.



Cómo prevenir las adicciones
12 de noviembre de 12:30 a 14:00

Curso presencial
Impartido por la experta en adicciones
Olga García Cano



Av/Manuel Frago Iribarne 15
Local 10
Torremolinos (Málaga)



Coaching de productividad

Mentoring

Te ayudaremos en el despegue, mantenimiento y crecimiento de tu carrera inmobiliaria, centrándonos en tu DISC profile, para poder acometer los retos y metas que marques hacia el éxito , además trabajaremos tus debilidades y fortalezas.

Consultoría

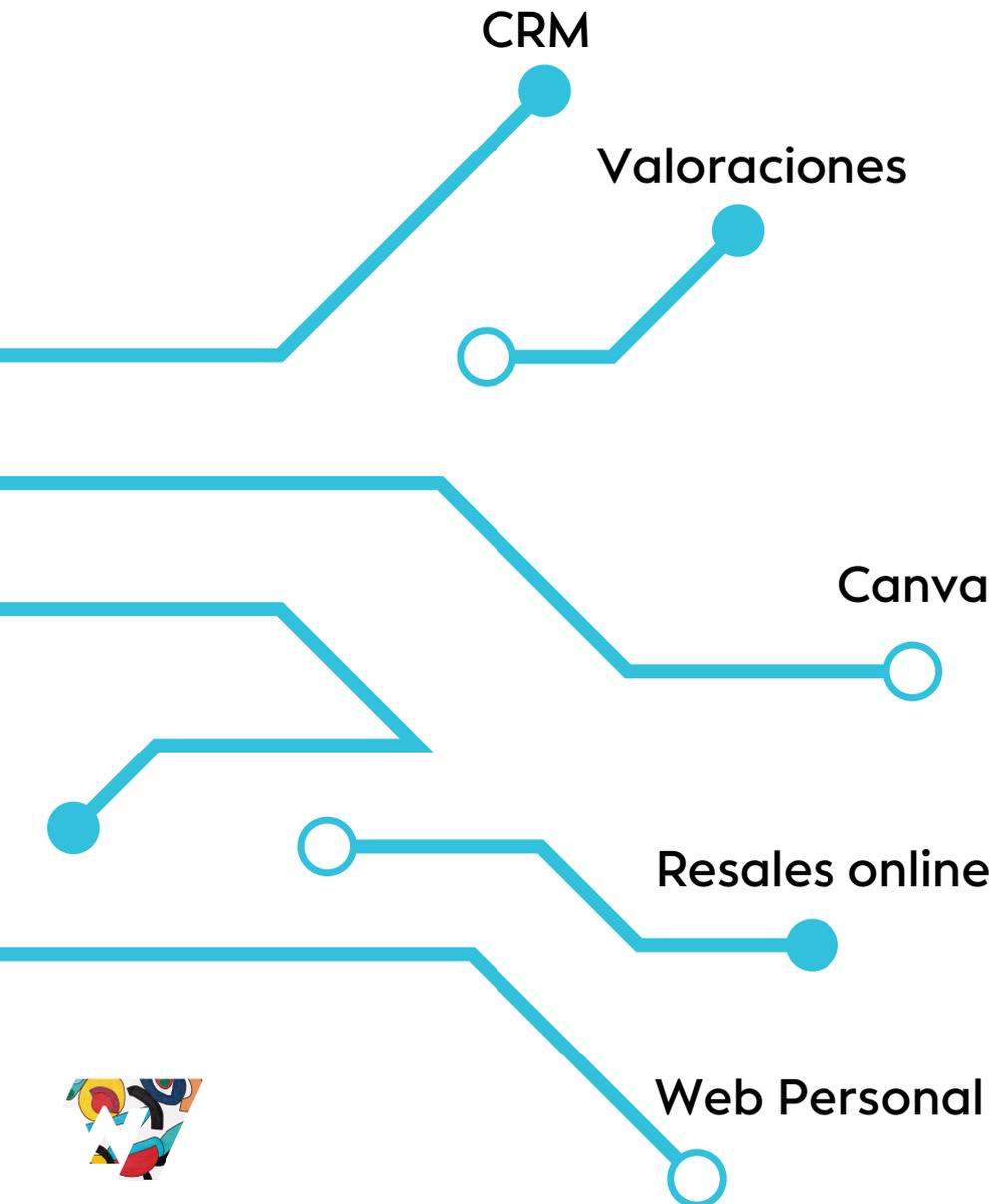
Analizaremos cada paso de nuestros modelos y sistemas con el objetivo de medir tus ratios de conversión para mejorar los procesos concretos del funnel de compradores y vendedores.

Training

Practicaremos los diálogos de cada proceso, con prácticas de rolle-play y real-play con acompañamiento, para ayudarte a conseguir la maestría del modelo y del sistema de noray/walkers.



Herramientas tecnológicas



Te ofrecemos herramientas personalizadas a nuestros modelos y sistemas con conectividad con anuncios de campañas de facebook ads, google ads, Whatsapp, Google Drive y mail.

Generación de planos y visitas virtuales, contando con las últimas herramientas en valoración de inmuebles para hacer de tu día a día como inmobiliario más cómodo.

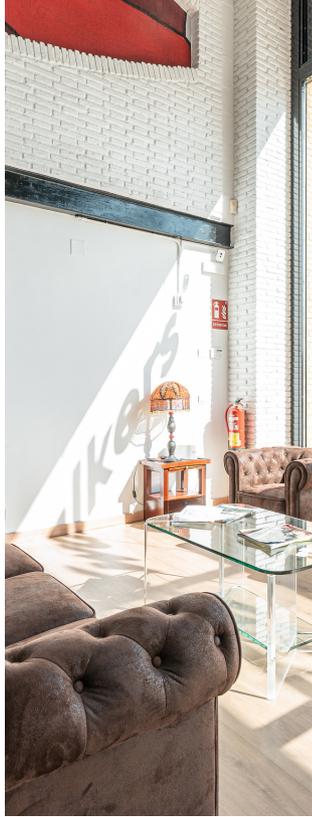
Contamos con un departamento de Marketing Digital orientado a la automatización de procesos inmobiliarios.





En noray/walkers, cuentas con un equipo profesional que te ayudará tanto con la documentación, como con los cierres de tus operaciones inmobiliarias, acompañándote en todos los procesos de cierre, asesorándote y resolviendo todos los posibles inconvenientes de tu negocio inmobiliario.



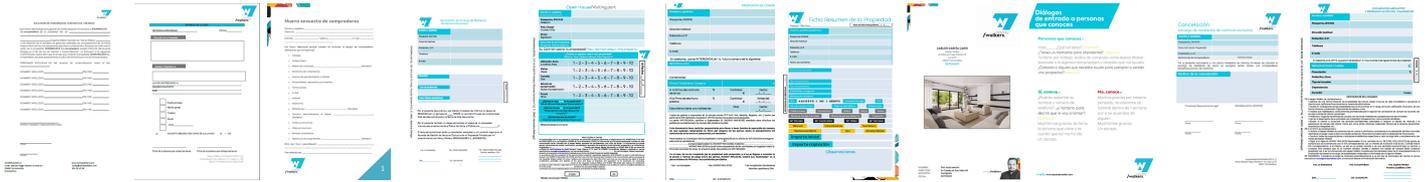


Instalaciones

Actualmente tenemos la inmobiliaria más grande por metro cuadrado de Málaga, con sala de Asesores, Aula, Recepción, Office, despachos, zona de relax y sala de juntas, todo enfocado al Asesor Walker.



Documentación Walker



Todo modelo y sistema tiene que contar con la mejor documentación por escrito. Ya que si quieres tener derechos en tu actividad inmobiliaria, debes tener la documentación perfecta para cada proceso de venta.

Nuestra documentación está enfocada a mejorar la experiencia de tus clientes Compradores, Vendedores, Arrendatarios y Arrendadores, Cumpliendo nuestros valores de Ayuda, Integridad y Compromiso

Totalmente Actualizada y revisada por profesionales de la abogacía, del mundo financiero, fiscal y arquitectónico, con el fin de poder asesorar a tus clientes con el nivel más alto de eficiencia.



Comunidad Walker

En noray/walkers, estamos comprometidos con el buen ambiente, las personas y la filosofía de que si quieres mejorar el mundo, debes partir de ti mismo.

Cada trimestre, organizamos un evento a favor de alguna asociación benéfica e invitamos a nuestros clientes, empresarios de la zona y cualquier persona que tenga ánimo de cambiar el mundo con pequeñas acciones.

Entre otra, hemos colaborado con Cruz Roja, Fundación Autismo Sur, Cudeca, Acuma, Centro de transfusiones de la Junta de Andalucía, Y cada día más.

Además, tenemos acceso a congresos, nacionales e internacionales inmobiliarios, acceso a grupos exclusivos empresariales como Gastroclub, Asicos, AJE.

La vida de un Agente inmobiliario o de un Agente comercial, siempre es muy solitaria. En noray/walkers, somos una familia en equipo con nuestros Asesores Walkers, clientes y colaboradores.



Honorarios

48

New Walker

Al entrar en NorayWalkers si no tienes experiencia comenzarás como New Walker, esto quiere decir que tus honorarios serán del **48%** de lo que factures **hasta 30.000 €**

62

Ranger Walker

Asesor Walker con experiencia que ya ha demostrado generar **más de 30.000€** de facturación bruta, por lo que pasa a obtener el **62% de los honorarios.**

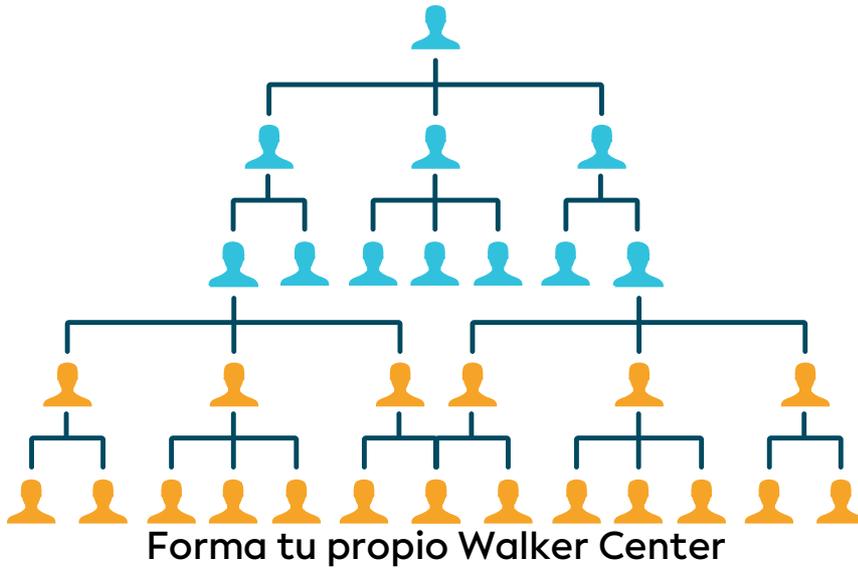
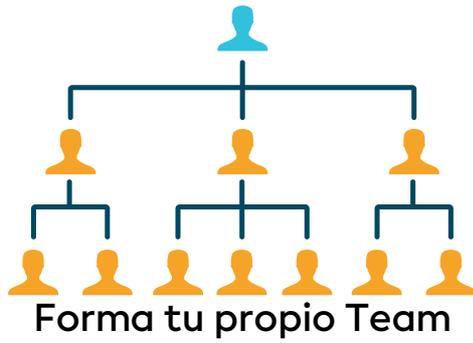
89

Boss Walker

Asesor Walker con experiencia que durante un año como Walker, ha conseguido facturar **más de 50.000€** por lo que durante el resto de ese año, disfrutará de un **89% de los honorarios.** Al llegar a esa fecha, los honorarios volverán a ser el 62%.



Crecimiento



Coach



Instructor



Coordinador



Elige a un Padrino-Walker

Un padrino-Walker es para siempre.

La elección de un padrino, es una decisión importante, ya que en noray/walkers, la persona que elijas tanto un noray como un walker, se beneficiará de un 2% de la facturación bruta que produzcas en tu Walker Center.

Por lo que a su vez, esta persona te aconsejará y te ayudará en todo lo que pueda en tu andadura hacia el éxito.

Esta persona, debe ser la que ha conseguido que estes en nuestra empresa, además de ser un noray en el que amarrar tus objetivos, a lo largo de tu vida como Asesor Walker, conocerás a más personas en la empresa, pero ésta, es la que te dió el empujón para que decidieras unírte a nuestra familia y comenzar el camino del cambio.



Apadrina a un Walker

Tú también puedes
apadrinar a un Walker.

Si Quieres, tu también puedes
ser el padrino de un Walker, así
que si conoces a alguien con tu
actitud, integridad,
proactividad y ganas de formar
parte de nuestra familia.

No lo dudes, preséntanoslo y si
es apto para ser un Walker,
como tú, puedes apadrinarlo y
conseguir el 2% de toda la
facturación bruta que tu
apadrinado consiga realizar en
nuestra familia.

Piensa que esta familia está
formada por buenas personas
que buscan a buenas personas.
¿Has pensado en alguien?



norway
/walkers®

CAMBIA TU VIDA

¿QUIERES SER UN
WALKER?

Te estamos esperando



Cambiar el
"no puedo hacerlo" por
"tengo que hacerlo",
**es el camino
hacia el éxito.**

INTEGRIDAD · AYUDA · COMPROMISO
+ NIM +



One,
two,
trust.

noray/**walkers**[®]