Modelos de Negocio para Agentes Inmobiliarios

SKU	15008
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	100 horas
Dirigido a	Personas que desean iniciarse en el corretaje de propiedades, agentes inmobiliarios en formación, emprendedores y trabajadores del sector que necesiten fortalecer sus conocimientos fundamentales.

Introducción

El curso **Modelos de Negocio para Agentes Inmobiliarios** entrega conocimientos y herramientas prácticas para preparar conversaciones y acuerdos considerando intereses, alternativas y condiciones de las partes. La formación aborda el tema desde una perspectiva aplicada a la actividad inmobiliaria, facilitando la comprensión de conceptos, procesos, criterios de decisión y buenas prácticas profesionales.

Unidad 1. Fundamentos de la actividad inmobiliaria

- **Conceptos esenciales del sector.** Comprensión de conceptos esenciales del sector y de su relación directa con modelos de negocio para agentes inmobiliarios.
- **Actores del mercado inmobiliario.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con actores del mercado inmobiliario.
- **Funciones del agente inmobiliario.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer funciones del agente inmobiliario en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 2. Marco profesional del corredor

- **Perfil y competencias profesionales.** Comprensión de perfil y competencias profesionales y de su relación directa con modelos de negocio para agentes inmobiliarios.

- **Responsabilidades del corredor.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con responsabilidades del corredor.
- **Ética y buenas prácticas.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer ética y buenas prácticas en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 3. Proceso comercial inmobiliario

- **Etapas de una operación.** Comprensión de etapas de una operación y de su relación directa con modelos de negocio para agentes inmobiliarios.
- **Relación con propietarios y clientes.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con relación con propietarios y clientes.
- **Organización del trabajo.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer organización del trabajo en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 4. Desarrollo profesional

- **Planificación de la carrera.** Comprensión de planificación de la carrera y de su relación directa con modelos de negocio para agentes inmobiliarios.
- **Construcción de reputación.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con construcción de reputación.
- **Mejora continua.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer mejora continua en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Metodología

- Estudio autónomo mediante plataforma virtual.
- Lectura guiada de contenidos especializados.
- Análisis de ejemplos y situaciones inmobiliarias.
- Desarrollo de ejercicios prácticos individuales.
- Cuestionarios formativos al término de cada unidad.
- Actividad final integradora.

Recursos Didácticos

- Manual digital del participante.
- Guías de aprendizaje descargables.
- Glosario de conceptos inmobiliarios.
- Fichas de apoyo para la aplicación práctica.
- Casos y ejemplos contextualizados.

Evaluación

- Cuestionarios de comprensión por unidad.
- Actividades de aplicación individual.
- Análisis de situaciones inmobiliarias.
- Evaluación final integradora.

Competencias de Egreso

Al finalizar el curso, la persona participante será capaz de preparar conversaciones y acuerdos considerando intereses, alternativas y condiciones de las partes, reconocer los procesos y responsabilidades relacionados con el tema, utilizar terminología pertinente y aplicar criterios profesionales en contextos inmobiliarios.