Gestión de Objeciones en la Captación Inmobiliaria

SKU	15019
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	90 horas
Dirigido a	Agentes inmobiliarios, corredores de propiedades, ejecutivos comerciales y personas que deseen aprender a identificar, contactar y convertir propietarios en clientes.

Introducción

El curso **Gestión de Objeciones en la Captación Inmobiliaria** entrega conocimientos y herramientas prácticas para identificar oportunidades, contactar propietarios y construir una cartera de propiedades. 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 captación

- **Objetivos de la captación.** Comprensión de objetivos de la captación y de su relación directa con gestión de objeciones en la captación inmobiliaria.
- **Perfil del propietario.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con perfil del propietario.
- **Propuesta de valor.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer propuesta de valor en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 2. Prospección de propiedades

- **Fuentes de oportunidades.** Comprensión de fuentes de oportunidades y de su relación directa con gestión de objeciones en la captación inmobiliaria.

- **Contacto inicial.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con contacto inicial.
- **Calificación de prospectos.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer calificación de prospectos en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 3. Presentación del servicio

- **Argumentación profesional.** Comprensión de argumentación profesional y de su relación directa con gestión de objeciones en la captación inmobiliaria.
- **Manejo de objeciones.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con manejo de objeciones.
- **Acuerdos de intermediación.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer acuerdos de intermediación en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 4. Gestión de cartera

- **Seguimiento de propietarios.** Comprensión de seguimiento de propietarios y de su relación directa con gestión de objeciones en la captación inmobiliaria.
- **Registro de oportunidades.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con registro de oportunidades.
- **Fidelización y referidos.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer fidelización y referidos 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 identificar oportunidades, contactar propietarios y construir una cartera de propiedades, reconocer los procesos y responsabilidades relacionados con el tema, utilizar terminología pertinente y aplicar criterios profesionales en contextos inmobiliarios.