Seguimiento Comercial de Prospectos Inmobiliarios

SKU	15026
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	100 horas
Dirigido a	Corredores de propiedades, agentes inmobiliarios, ejecutivos de ventas y profesionales que busquen mejorar su proceso comercial y aumentar la conversión de oportunidades.

Introducción

El curso **Seguimiento Comercial de Prospectos Inmobiliarios** entrega conocimientos y herramientas prácticas para comprender y aplicar los principales elementos de seguimiento comercial de prospectos inmobiliarios. 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. Proceso de venta inmobiliaria

- **Etapas de la venta.** Comprensión de etapas de la venta y de su relación directa con seguimiento comercial de prospectos inmobiliarios.
- **Perfil del comprador.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con perfil del comprador.
- **Organización comercial.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer organización comercial en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 2. Detección de necesidades

- **Entrevista consultiva.** Comprensión de entrevista consultiva y de su relación directa con seguimiento comercial de prospectos inmobiliarios.

- **Calificación del cliente.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con calificación del cliente.
- **Selección de propiedades.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer selección de propiedades en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 3. Presentación y seguimiento

- **Visitas efectivas.** Comprensión de visitas efectivas y de su relación directa con seguimiento comercial de prospectos inmobiliarios.
- **Argumentos de venta.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con argumentos de venta.
- **Seguimiento comercial.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer seguimiento comercial en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 4. Cierre y postventa

- **Técnicas de cierre.** Comprensión de técnicas de cierre y de su relación directa con seguimiento comercial de prospectos inmobiliarios.
- **Coordinación documental.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con coordinación documental.
- **Fidelización del cliente.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer fidelización del cliente 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 comprender y aplicar los principales elementos de seguimiento comercial de prospectos inmobiliarios, reconocer los procesos y responsabilidades relacionados con el tema, utilizar terminología pertinente y aplicar criterios profesionales en contextos inmobiliarios.