Preparación de una Propiedad para la Venta

SKU	15058
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	90 horas
Dirigido a	Agentes inmobiliarios, corredores, asistentes comerciales y personas responsables de crear avisos, material visual y campañas para promocionar propiedades.

Introducción

El curso **Preparación de una Propiedad para la Venta** entrega conocimientos y herramientas prácticas para mejorar la gestión de oportunidades y avanzar de manera estructurada hacia el cierre. 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. Preparación de la propiedad

- **Definición del público objetivo.** Comprensión de definición del público objetivo y de su relación directa con preparación de una propiedad para la venta.
- **Atributos diferenciadores.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con atributos diferenciadores.
- **Información necesaria.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer información necesaria en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 2. Creación de publicaciones

- **Redacción de avisos.** Comprensión de redacción de avisos y de su relación directa con preparación de una propiedad para la venta.
- **Selección de recursos visuales.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con selección de recursos visuales.

- **Presentación de características.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer presentación de características en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 3. Difusión en canales

- **Portales inmobiliarios.** Comprensión de portales inmobiliarios y de su relación directa con preparación de una propiedad para la venta.
- **Redes sociales.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con redes sociales.
- **Campañas de promoción.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer campañas de promoción en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 4. Optimización de resultados

- **Control de consultas.** Comprensión de control de consultas y de su relación directa con preparación de una propiedad para la venta.
- **Indicadores de desempeño.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con indicadores de desempeño.
- **Ajustes de publicación.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer ajustes de publicación 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 mejorar la gestión de oportunidades y avanzar de manera estructurada hacia el cierre, reconocer los procesos y responsabilidades relacionados con el tema, utilizar terminología pertinente y aplicar criterios profesionales en contextos inmobiliarios.