Venta de Proyectos Inmobiliarios

SKU	15085
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	90 horas
Dirigido a	Agentes inmobiliarios, corredores y profesionales que deseen especializarse en segmentos, tipos de propiedades o mercados específicos dentro de la industria inmobiliaria.

Introducción

El curso **Venta de Proyectos Inmobiliarios** 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. Características del segmento

- **Tipos de propiedades.** Comprensión de tipos de propiedades y de su relación directa con venta de proyectos inmobiliarios.
- **Perfil del cliente.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con perfil del cliente.
- **Dinámica del mercado.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer dinámica del mercado en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 2. Captación especializada

- **Búsqueda de oportunidades.** Comprensión de búsqueda de oportunidades y de su relación directa con venta de proyectos inmobiliarios.
- **Evaluación inicial.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con evaluación inicial.

- **Propuesta de servicio.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer propuesta de servicio en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 3. Comercialización del segmento

- **Argumentos relevantes.** Comprensión de argumentos relevantes y de su relación directa con venta de proyectos inmobiliarios.
- **Canales especializados.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con canales especializados.
- **Gestión de visitas.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer gestión de visitas en situaciones propias del mercado inmobiliario.

Unidad 4. Gestión profesional

- **Riesgos particulares.** Comprensión de riesgos particulares y de su relación directa con venta de proyectos inmobiliarios.
- **Coordinación operativa.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con coordinación operativa.
- **Desarrollo de cartera.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer desarrollo de cartera 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.