# CRM y Organización Comercial para Agentes Inmobiliarios

| | |
|---|---|
| **SKU** | 15097 |
| **Modalidad** | 100% Online Asincrónica |
| **Duración** | 90 horas |
| **Dirigido a** | Corredores de propiedades, administradores, agentes inmobiliarios, propietarios y personas interesadas en gestionar arriendos, inmuebles y relaciones con arrendatarios. |

## Introducción

El curso **CRM y Organización Comercial para Agentes Inmobiliarios** entrega conocimientos y herramientas prácticas para organizar contactos, oportunidades, actividades y seguimientos mediante sistemas de gestión comercial. 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 administración

- **Funciones del administrador.** Comprensión de funciones del administrador y de su relación directa con crm y organización comercial para agentes inmobiliarios.
- **Relación con propietarios.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con relación con propietarios.
- **Organización de inmuebles.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer organización de inmuebles en situaciones propias del mercado inmobiliario.

## Unidad 2. Gestión de arriendos

- **Selección de arrendatarios.** Comprensión de selección de arrendatarios y de su relación directa con crm y organización comercial para agentes inmobiliarios.

- **Condiciones contractuales.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con condiciones contractuales.
- **Entrega de la propiedad.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer entrega de la propiedad en situaciones propias del mercado inmobiliario.

## Unidad 3. Control operativo

- **Cobros y registros.** Comprensión de cobros y registros y de su relación directa con crm y organización comercial para agentes inmobiliarios.
- **Mantención e incidencias.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con mantención e incidencias.
- **Comunicación con las partes.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer comunicación con las partes en situaciones propias del mercado inmobiliario.

## Unidad 4. Seguimiento y mejora

- **Informes de gestión.** Comprensión de informes de gestión y de su relación directa con crm y organización comercial para agentes inmobiliarios.
- **Prevención de conflictos.** Identificación de criterios, procedimientos y responsabilidades asociados con prevención de conflictos.
- **Optimización del servicio.** Aplicación de buenas prácticas para fortalecer optimización del servicio 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 organizar contactos, oportunidades, actividades y seguimientos mediante sistemas de gestión comercial, reconocer los procesos y responsabilidades relacionados con el tema, utilizar terminología pertinente y aplicar criterios profesionales en contextos inmobiliarios.