Código: 07649

Unidad Formativa:
UF1921 - Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria

Módulo: MF0810_3 - CAPTACIÓN Y PROSPECCIÓN INMOBILIARIA

Certificado de Profesionalidad:
COMT0111 - GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

Modalidad: ONLINE

Duración: 80h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología Online. Este sistema de enseñanza e-learning está organizado de tal forma, que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. Esta modalidad también permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. También podrá acceder a la *Guía didáctica del alumno* dónde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será puesta a disposición del alumno en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

Estar en posesión de uno de los siguientes títulos:
Título de Bachillerato.
Certificado de profesionalidad del mismo nivel.
Prueba de Acceso a Ciclo Formativo de Grado Superior.
Certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia profesional.
Prueba de Acceso a la Universidad (PAU) para mayores de 25 y/o 45 años.

Salidas profesionales

Un certificado de profesionalidad, es un documento que acredita a un trabajador/a en una cualificación profesional del *Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales*. Son emitidos por el Servicio Público de Empleo Estatal o, en su caso, por las Comunidades Autónomas, y tienen validez en todo el territorio nacional.

Poseer un certificado de profesionalidad, supone sin lugar a dudas incrementar sustancialmente tu currículum profesional, ya que al ser un documento oficial, se valora en cualquier proceso de selección que convoquen las Administraciones Públicas, y te acredita profesionalmente ante la empresa privada.

Nosotros te formaremos para que puedas optar a conseguir el certificado de profesionalidad elegido, participando en las pruebas que convoque la Administración al amparo del R.D. 1224/2009 de 17 de julio y pudiendo además, convalidar módulos formativos para la obtención de un título de Formación Profesional.

Objetivos

- Determinar la cartera de inmuebles aplicando técnicas de prospección y acciones de marketing directo para la localización de inmuebles en distintos territorios o áreas de actividad inmobiliaria
- Aplicar técnicas de captación de inmuebles en el contacto en frío con clientespropietarios tipo, en diferentes situaciones y contextos propios de la actividad inmobiliaria
- Aplicar técnicas de negociación en la captación y definición de condiciones de distintos tipos de encargos de intermediación, compraventa y alquiler
- Cumplimentar los distintos modelos de documentos y/o contratos de encargo de

mediación, que se pueden presentar en actividades de captación de inmuebles
- Organizar la información y datos de distintas carteras de inmuebles utilizando técnicas de archivo en soporte convencional e informático
- Aplicar técnicas de trabajo en red durante la utilización de la información existente en bolsas de inmuebles distintas a la de la propia empresa

Contenidos

UD1. Mercado inmobiliario y distribución inmobiliaria
1.1 El sector inmobiliario.
1.2 Características del mercado inmobiliario.
1.3 La agencia inmobiliaria.
1.4 Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local.

UD2. Técnicas de prospección y localización de inmuebles
2.1 La función de prospección del mercado inmobiliario.
2.2 Rutas de prospección.
2.3 Técnicas de localización de inmuebles.
2.4 Calificación de los prospectos.

UD3. Técnicas de captación inmobiliaria.
3.1 Técnicas de aproximación a los prospectos.
3.2 Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación.
3.3 La Entrevista de Captación.
3.4 Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones.
3.5 Otros recursos para la captación.
3.6 Documentación de la captación.
3.7 El final de la captación.
3.8 Uso de los datos obtenidos en la captación.

UD4. Técnicas de intermediación y negociación
4.1 Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria.
4.2 Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria.
4.3 Acuerdos de captación en exclusiva.
4.4 El contrato de exclusiva.

UD5. Sistemas de gestión comercial inmobiliaria
5.1 Características de los sistemas de gestión inmobiliaria.
5.2 Sistemas de organización y archivo de la información captada.
5.3 El trabajo en red inmobiliaria.
5.4 Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria.
1. Mercado inmobiliario y distribución inmobiliaria