

Código: 09026

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 a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. 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. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde 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 remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición 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

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para desenvolverse con solvencia en las tareas de captación e intermediación inmobiliaria, tanto en agencias consolidadas como en proyectos de nueva creación, y está dirigido a profesionales del sector inmobiliario y a personas que desean incorporarse a él. El alumnado aprende a interpretar el mercado inmobiliario y el papel de la agencia, a planificar la prospección y localizar inmuebles, a calificar prospectos y a conducir la entrevista de captación con un argumentario sólido y un tratamiento eficaz de las objeciones, incluida la documentación asociada y el aprovechamiento de los datos obtenidos. La negociación de los términos del encargo, los acuerdos de captación en exclusiva y el uso de sistemas de gestión comercial completan una formación en la que la práctica y la relación con el cliente ocupan un lugar central. Al finalizar, el alumnado será capaz de diseñar y ejecutar un proceso completo de captación e intermediación, desde la prospección hasta la formalización y el seguimiento del encargo, apoyándose en herramientas de gestión y trabajo en red.

Contenidos

Módulo 1: El mercado inmobiliario y la agencia inmobiliaria
1.1 - El sector inmobiliario y sus agentes
1.2 - Rasgos y dinámica del mercado inmobiliario
1.3 - La agencia inmobiliaria: funciones y organización
1.4 - Posicionamiento y estrategia de la agencia en el mercado local
1.5 - Análisis del entorno y de la competencia
1.6 - Imagen y propuesta de valor de la agencia
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Prospección del mercado y localización de inmuebles
2.1 - La prospección como función de la agencia
2.2 - Planificación de rutas de prospección
2.3 - Técnicas de localización de inmuebles
2.4 - Fuentes de información y detección de oportunidades
2.5 - Calificación y priorización de prospectos
2.6 - Registro y seguimiento de la prospección
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Técnicas de captación de encargos
3.1 - Aproximación al prospecto: primeros contactos
3.2 - Habilidades personales en la captación de encargos
3.3 - La entrevista de captación: preparación y desarrollo
3.4 - El argumentario de captación
3.5 - Tratamiento de objeciones
3.6 - Otros recursos y canales de captación
3.7 - Documentación necesaria para la captación
3.8 - Cierre de la captación y aprovechamiento de los datos
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Intermediación y negociación del encargo
4.1 - Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
4.2 - Negociación de los términos del encargo de mediación
4.3 - Los acuerdos de captación en exclusiva
4.4 - El contrato en exclusiva: contenido y obligaciones
4.5 - Seguimiento y renovación de los encargos
4.6 - Buenas prácticas en la relación con el propietario
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Sistemas de gestión comercial inmobiliaria
5.1 - Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
5.2 - Organización y archivo de la información captada
5.3 - El trabajo en red inmobiliaria
5.4 - Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial
5.5 - Confidencialidad y buenas prácticas en el tratamiento de la información
5.6 - Indicadores y mejora continua del sistema de gestión
Resumen del módulo 5