

COMT003PO APERTURA Y ORGANIZACIÓN DE UNA AGENCIA INMOBILIARIA



180,00 € - 250,00 €

Categorías: [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	16 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA DECISIÓN DE ABRIR UNA AGENCIA INMOBILIARIA

1. Los requisitos reglamentarios, laborales y fiscales.
2. La ubicación y tamaño del establecimiento.
3. La definición del negocio: productos y servicios que se van a prestar.
4. La definición y selección del mercado y target.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ORGANIZACIÓN INTERNA

1. Recursos humanos: necesidades, sistemas retributivos, plan de carrera y formación.
2. La estructura organizativa: funciones, tareas y organigrama de la agencia.
3. Equipos técnicos y materiales: soportes, medios técnicos y software de gestión.
4. El uso de la información para la toma de decisiones: fuentes de información, bases de datos y estudios estadísticos.
5. Estrategias de cooperación con empresa sectoriales y pertenencia a colectivos sectoriales.
6. El flujograma de producción: desde la señal del inmueble hasta la escritura.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL

1. El plan estratégico.
2. El plan de ventas.
3. El plan promocional.
4. Las reuniones comerciales.
5. El análisis de ratios de aprovechamiento e índices de productividad comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIONES CON PROVEEDORES CLAVE

1. La selección y acuerdos con entidades de crédito.
2. La búsqueda de empresas de tasación.
3. Relaciones con las administraciones públicas y organismos.
4. Relaciones con registros, catastro y notarías.
5. Otros proveedores de interés especial para la actividad inmobiliaria.

