

COMT062PO GESTIÓN COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS



9 Avd/ Galaroza 12A, Of.20 21006 Huelva ☎ 959 830 780 / 640 798 742 ✉ info@inafe.es 🌐 inafe.es  **INAFE**

180,00 € - 250,00 €

Este Curso COMT062PO GESTIÓN COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT062PO GESTIÓN COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y definir los elementos propios del proceso de gestión comercial de operaciones inmobiliarias, fomentar la implementación de software de gestión inmobiliaria para manejar información basada en datos y estadísticas, así como dominar los trámites de compraventa a partir del estudio del préstamo hipotecario.

Categorías: [Artes Gráficas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#) |

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 |
| Formación acreditada | CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE |

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. El equipo de captación
2. El equipo de ventas
3. La coordinación comercial de la oficina
4. La dirección de la oficina

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE INFORMATIZACIÓN DE DATOS

1. Entrada de ofertas
2. Entrada de demandas
3. Altas de inmuebles
4. Altas de demandas
5. Modificaciones y bajas
6. Incorporación de resultados de la gestión de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA DOCUMENTACIÓN DE UN EXPEDIENTE DE INMUEBLES

1. La ficha de inmueble
2. Mediciones, valoraciones y precios
3. El encargo de venta y los honorarios
4. Documentos de la propiedad: escrituras, notas simples, DNI y otros datos
5. Fotografías y videos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS DEMANDAS

1. Montaje de visitas
2. Documentando los datos del cliente, Fichas e informes económicos
3. La visita del inmueble

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL INTERÉS DEL COMPRADOR

1. La señal y las arras
2. Las contraofertas
3. La ratificación de la propiedad
4. La gestión del préstamo
5. Antes de notaría
6. Escriturando en notaría

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LOS SEGUIMIENTOS CON LA PROPIEDAD

1. Entradas de clientes y medios de entrada
2. Las inspecciones o visitas de reconocimiento
3. Las visitas y resultados de las mismas
4. Las renovaciones del encargo de venta