

UF1921 TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente a la Unidad Formativa UF1921 Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria regulado en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para conocer las técnicas de captación e intermediación inmobiliaria.

Categorías: [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	80 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. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA

1. El sector inmobiliario
2. Características del mercado inmobiliario
3. La agencia inmobiliaria
4. Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE IMUEBLES

1. La función de prospección del mercado inmobiliario
2. Rutas de prospección
3. Técnicas de localización de inmuebles
4. Calificación de los prospectos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

1. Técnicas de aproximación de los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La entrevista de captación
4. Argumentario de captación y tratamiento de las objeciones
5. Otros recursos para la captación
6. Documentación para la captación
7. El final de la captación
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria

3. Acuerdos de captación en exclusiva
4. El contrato en exclusiva

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. Características de los sistemas de Gestión Inmobiliaria
2. Sistemas de organización y archivo de la información captada
3. El traba en red inmobiliaria
4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

