

Curso en:

Asesor de Bienes Raíces



Duración:
40 Hrs.

Dirigido a:

Asesores inmobiliarios, corredores independientes, gestores y demás profesionistas que estén o deseen estar vinculados con el sector inmobiliario.

Objetivo general:

Al término del curso, los participantes serán capaces de distinguir las características del mercado inmobiliario en nuestro país, el perfil de competencias del asesor inmobiliario; aplicar técnicas de venta según el tipo de vivienda y tipo de cliente e identificar los diferentes tipos de créditos y sus esquemas.

☎ 01 (33) 3134 0800, Ext. 1610, 1773

✉ educacontinua.gdl@univa.mx



www.univa.mx

Curso en:

Asesor de Bienes Raíces

Contenido Temático:

Módulo 1: El mercado inmobiliario mexicano

- Presente y futuro del mercado inmobiliario en México
- Nichos y segmentos del mercado inmobiliario

Módulo 2: El perfil del asesor inmobiliario

- Conocimiento
- Habilidades
- Herramientas

Módulo 3: Créditos y esquemas hipotecarios

- Esquema de crédito hipotecario
- Características de un crédito hipotecario
- Instituciones de crédito

Módulo 4: Prospección de clientes

- Técnicas de prospección
- Administración de prospectos

Módulo 5: Perfilamiento de clientes

- Identifica tus clientes
- Clasificación y conversión de prospectos

Módulo 6: Técnicas de venta inmobiliaria

- Preguntas inteligentes, respuestas funcionales
- Comunicación asertiva
- Comunicación no verbal
- Cierres de venta

Módulo 7: Integración de expedientes

- Expediente técnico
- Expediente jurídico
- Expediente comercial

Módulo 8: Comisiones

- Esquemas de comisiones
- Exclusividad de promoción
- ¡Defiende tu comisión!