

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.



## 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!