

TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA UF1921

SKU: EVOL-1694-iNO-B | **Categorías:** [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Inmobiliaria](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [80](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

Más información

[CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE
PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

En la actualidad la gestión comercial inmobiliaria dentro del área profesional de compraventa, necesitan personal con las capacidades adecuadas para llevar a cabo de manera exitosa la captación y prospección inmobiliaria, profundizando en aspectos como las técnicas de captación e intermediación inmobiliaria.

Contenidos

Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria

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

Las técnicas de captación e intermediación inmobiliaria juegan un papel fundamental en el sector de bienes inmobiliarios, siendo esenciales para el éxito tanto de agentes inmobiliarios como de clientes. Estas técnicas se refieren al conjunto de estrategias y habilidades utilizadas para atraer y gestionar tanto a compradores como vendedores de propiedades, facilitando así el proceso de transacción inmobiliaria.

En primer lugar, la captación inmobiliaria implica la identificación y atracción de potenciales clientes interesados en comprar, vender o alquilar una propiedad. Esto puede lograrse mediante una variedad de métodos, como publicidad en línea, marketing directo, redes sociales, referencias de clientes anteriores y colaboraciones con otros profesionales del sector. Una captación efectiva es crucial para mantener un flujo constante de clientes y asegurar el éxito a largo plazo en el negocio inmobiliario.

Síguenos en [Instagram](#)

Si te gustó este curso también te puede gustar [Venta personal inmobiliaria](#)

