EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos **Euroinnova**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas** y acreditaciones

4 | By **EDUCA EDTECH Group**

5 | **Metodología LXP**

6 | **Razones** por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de **pago**

9 | **Programa** Formativo

10 | **Temario**

11 | Contacto

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de **19** años de experiencia	Más de **300k** estudiantes formados	Hasta un **98%** tasa empleabilidad
Hasta un **100%** de financiación	Hasta un **50%** de los estudiantes repite	Hasta un **25%** de estudiantes internacionales

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Desde donde quieras y como quieras,

Elige Euroinnova

QS, sello de excelencia académica

Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia.**

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.

QS STARS™ RATING SYSTEM
Online Learning

Ranking Educativo Innovatec

EUROPEAN EXCELLENCE EDUCATION

EL MUNDO

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD
CyberEOP

MASTER

Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group** , que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

oposiciones docentes

educaopen

Educa.Pro

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

CAPMAN testing solutions

Educa UNIVERSITY

ceupe European Business School

Structuralia Engineering eLearning

UDAVINCI

Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.

1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.

2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.

3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.

4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.

5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.

6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

Programas

PROPIOS UNIVERSITARIOS OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales.** Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología

100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva

EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.

NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.

5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.

6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial.**

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca **ALUMNI**

20% Beca **DESEMPLEO**

15% Beca **EMPRENDE**

15% Beca **RECOMIENDA**

15% Beca **GRUPO**

20% Beca **FAMILIA NUMEROSA**

20% Beca **DIVERSIDAD FUNCIONAL**

20% Beca **PARA PROFESIONALES, SANITARIOS, COLEGIADOS/AS**

Solicitar información

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:

educapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.

mastercard maestro VISA PayPal

bizum amazon pay Pay G Pay

Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:

OXXO mercado pago DISCOVER efecty Diners Club INTERNATIONAL CMR Falabella

y muchos mas...

CONFIANZA ONLINE

Protección al Comprador

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

DURACIÓN
90 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Núm. Resolución 604/E)

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Descripción

Este Curso Online de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias le ofrece una formación básica en la materia. Debemos saber que 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 comercialización inmobiliaria, profundizando en aspectos como el marketing y promoción inmobiliaria, la venta personal y la venta online.

Objetivos

- Aprender las técnicas de marketing y comunicación en el sector inmobiliario.
- Organizar la promoción comercial inmobiliaria y los medios y soportes para la promoción.
- Conocer la venta de bienes inmobiliarios, así como las diferentes técnicas de venta y documentación.

A quién va dirigido

Este Curso Online de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias está dirigido a todas aquellas personas que trabajan en el sector de la compraventa dentro del área profesional de comercio y marketing y desean adquirir competencias dentro del campo de la gestión comercial inmobiliaria.

Para qué te prepara

Este Curso Online de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias le prepara para aprender las técnicas de marketing y comunicación en el sector inmobiliario, organizar la promoción comercial inmobiliaria y los medios y soportes para la promoción y conocer la venta de bienes inmobiliarios, así como las diferentes técnicas de venta y documentación.

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional, por cuenta propia o ajena, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en agencias inmobiliarias y empresas constructoras y promotoras inmobiliarias del ámbito público y privado.

TEMARIO

MÓDULO 1. TÉCNICAS DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN EN INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria.
2. El plan de marketing:
    1. - Objetivos y finalidad.
    2. - Marketing estratégico: acciones.
    3. - Marketing operativo: acciones.
3. El plan de medios y comunicación:
    1. - El proceso y objetivos del plan de comunicación.
    2. - Medios y canales de comunicación.
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario.
    1. - Establecimiento de objetivos.
    2. - Identificación de características y valor añadido de los inmuebles o servicio de intermediación inmobiliaria.
    3. - Identificación del mercado potencial y el entorno competitivo.
    4. - Elaboración del mensaje.
    5. - Identificación de los medios de publicidad y promoción. Ventajas e inconvenientes de su utilización.
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales.
    1. - La estimación del presupuesto de la acción comercial
    2. - La coordinación de la campaña.
    3. - Establecimiento de métodos de control de la campaña.
6. Marketing directo:
    1. - Naturaleza.
    2. - Principales herramientas del marketing directo.
    3. - El control de los resultados.
7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

1. Los puntos de venta de inmuebles:
    1. - La agencia.
    2. - El piso piloto.
    3. - La red de colaboradores activos.
    4. - Otros puntos de comercialización de inmuebles: ferias del sector.
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
    1. - La cartera de inmuebles a la venta o en alquiler.
    2. - Dimensiones del producto inmobiliario.
    3. - Jerarquía y clasificaciones.
3. El proceso de decisión de compra.
    1. - Roles y comportamientos en la compra inmobiliaria.
    2. - Etapas en el proceso de decisión de compra.
    3. - La percepción de la oferta.

4. - Factores principales que influyen en la decisión de compra.

4. Información gráfica de los productos inmuebles.
    1. - Documentación y materiales de muestra exigible por la legislación vigente.
    2. - Interpretación de planos y superficie.
    3. - Presentaciones digitales.
    4. - Los libros de muestra de cada uno de los productos a la venta o alquiler.
    5. - La memoria de calidades, materiales, instalaciones y equipamiento.
    6. - Lista de precios de cada producto en venta o en alquiler y de sus condiciones de compra o posesión.
    7. - Condiciones de adquisición y arrendamiento de cada inmueble.
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles:
    1. - Documentación a obtener del interesado, en cada momento.
    2. - Carpeta de información a entregar a cada interesado.
    3. - Libros de control de prospectos interesados en la promoción.
    4. - Los circuitos de información con la dirección.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

1. El diseño del mensaje comercial:
    1. - Contenido y estructura en la promoción de inmuebles.
    2. - Definir el mensaje que se quieren transmitir: las características relevantes.
    3. - Tipos y formatos del mensaje.
    4. - Visibilidad y percepción del mensaje.
2. Medios e instrumentos de promoción:
    1. - Medios y canales: personales y no personales.
    2. - El mix de medios en la promoción inmobiliaria.
    3. - El presupuesto de comunicación de medios.
3. Soportes de promoción inmobiliaria:
    1. - Tipos de soporte: anuncios, cartas, folletos y carteles entre otros.
    2. - Ventajas y desventajas de cada soporte.
    3. - Técnicas básicas de elaboración: rotulación, forma y color para folletos y carteles.
    4. - Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS.

1. Definición de la venta personal inmobiliaria.
2. Características de la venta inmobiliaria.
    1. - Disputada (competitiva y cooperativa).
    2. - De alto precio y riesgo.
    3. - Compleja.
    4. - Azarosa.
    5. - Estratégica.
    6. - Planificada (metódica).
    7. - Incremental y multivisita.
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo.
4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente.
    1. - La necesidad y deseo de compra en el caso de bienes inmuebles.
    2. - La reacción al precio.
    3. - La reacción al vendedor.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA.

1. El proceso de venta.
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios:
    1. - Las necesidades críticas y no críticas en el deseo del cliente.
    2. - El sistema de preguntas: clases, formas y momentos.
    3. - Reglas básicas para formular preguntas y calificar a los clientes demandantes.
    4. - La comprobación de la existencia de inmuebles en la cartera de inmuebles.
    5. - Detección de la capacidad económica y operativa del cliente.
3. Las técnicas de escucha activa.
    1. - La recepción del mensaje comercial.
    2. - La conducta de escucha.
    3. - La comunicación no verbal.
4. Presentación del producto inmobiliario.
    1. - Características, beneficios y ventajas de la oferta.
    2. - Técnicas de muestra de los inmuebles.
    3. - Las “ayudas” a las Ventas.
5. Argumentación comercial:
    1. - Objeciones en la venta inmobiliaria: concepto y clasificación de las objeciones.
    2. - Los Métodos de contraargumentación.
    3. - Prevención de las objeciones.
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta:
    1. - Tratamiento de las objeciones de carácter universal.
    2. - Tratamiento de las objeciones basadas en el importe de la intermediación.
    3. - Tratamiento de las objeciones basadas en la pretendida falta de eficacia de la intermediación.
    4. - Tratamiento de las objeciones basadas en la forma de establecer la relación con el propietario.
    5. - Tratamiento de las objeciones basadas en nuestra imagen de empresa.
    6. - Tratamiento de objeciones basadas en otros criterios.
7. El cierre de la venta inmobiliaria:
    1. - Naturaleza, finalidad y características del cierre.
    2. - Las dos vías al cierre.
    3. - El miedo al cierre.
    4. - El cierre anticipado.
    5. - Otros aspectos del cierre.
8. Las técnicas del cierre.
    1. - Cierre directo.
    2. - Cierre indirecto.
    3. - Cierre condicional.
    4. - Cierre de Rackham/Huthwaite.
    5. - Otros tipos de cierre.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA.

1. El control de recepción de los clientes potenciales.
2. Las visitas al inmueble.
    1. - La confirmación de la cita.
    2. - Preparación de la entrevista.

3. - La realización de la visita al inmueble.
4. - La hoja de visita.
5. - Los finales de la visita.
6. - La comunicación del resultado de la visita.

3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
    1. - El estudio documental, tributario y fiscal de la operación con el comprador potencial.
    2. - La oferta de compra al propietario.
    3. - Gestiones posteriores en caso de acuerdo inicial.
    4. - Cumplimentación de documentos comerciales y precontratos de operaciones inmobiliarias.
4. La asistencia a la firma del acuerdo.
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España	+34 900 831 200	Argentina	54-(11)52391339
Bolivia	+591 50154035	Estados Unidos	1-(2)022220068
Chile	56-(2)25652888	Guatemala	+502 22681261
Colombia	+57 601 50885563	Mexico	+52-(55)11689600
Costa Rica	+506 40014497	Panamá	+507 8355891
Ecuador	+593 24016142	Perú	+51 1 17075761
El Salvador	+503 21130481	República Dominicana	+1 8299463963

!Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

formacion@euroinnova.com

www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España

Latino America

Reública Dominicana

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA

INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

By
EDUCA EDTECH
Group