



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Máster en Operaciones Comerciales Inmobiliarias + Titulación Universitaria



ÍNDICE

1 | Somos Educa Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Educa Business School

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

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](#)

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH 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. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



Ver en la web

BY EDUCA EDTECH

Educa Business School 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.



ONLINE EDUCATION



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.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

Ver en la web

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Ver en la web

Máster en Operaciones Comerciales Inmobiliarias + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
6 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Operaciones Comerciales Inmobiliarias con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Psicología y Técnicas de Venta con 6 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

[Ver en la web](#)



EDUCA BUSINESS SCHOOL

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 Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXX.

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

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el Votado de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UGR (2017) Plazo: Proceso 100/17

Descripción

En el ámbito del mundo del comercio y marketing es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial inmobiliaria, dentro del área profesional de compraventa. Así, con el presente Master en Operaciones Comerciales Inmobiliaria se pretende aportar los conocimientos necesarios para la financiación de las operaciones inmobiliarias.

Objetivos

Este Máster Operaciones Inmobiliarias persigue los siguientes objetivos: - Estimar la viabilidad financiera de operaciones inmobiliarias, en función de la capacidad económica y de endeudamiento de los clientes –demandantes, diferentes ofertas financieras y las fórmulas de financiación habituales en el sector inmobiliario. - Discriminar la documentación - Determinar las características de los inmuebles adecuados a las necesidades detectadas de distintos tipos de clientes. - Aplicar técnicas de venta y refutación de objeciones en operaciones-tipo de comercialización de productos y/o servicios de intermediación inmobiliaria. - Interpretar la información registral pública y/documental privada de diferentes inmuebles, determinando la titularidad de los mismos y la existencia de cargas, gravámenes y afecciones. - Valorar la viabilidad jurídica de una operación inmobiliaria de acuerdo a la normativa vigente y usos del sector. Organizar los recursos humanos y técnicos necesarios para favorecer el desarrollo óptimo del plan de ventas. - Liderar el equipo de comerciales facilitando su implicación y motivación para favorecer el cumplimiento de los objetivos del plan de ventas, valores e identidad corporativa. - Establecer sistemas de seguimiento y control de los objetivos marcados en el plan de actuación comercial para adoptar posibles medidas correctoras, aplicando criterios adecuados con la información que se quiere obtener. -Aplicar técnicas de promoción de distintas carteras de inmuebles - Elaborar documentos y/o elementos promocionales sencillos de inmuebles, en diferentes soportes/medios, adaptados a las principales acciones de promoción inmobiliaria -Preparar el plan de

Ver en la web

promoción de un conjunto de inmuebles elaborando los documentos y/o elementos promocionales del mismo

Para qué te prepara

Este Master en Operaciones Comerciales Inmobiliaria está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing, concretamente en gestión comercial inmobiliaria, dentro del área profesional de la compraventa y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con las operaciones inmobiliarias.

A quién va dirigido

Este Master en Operaciones Comerciales Inmobiliaria le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Operaciones Comerciales Inmobiliaria.

Salidas laborales

El Máster Operaciones Inmobiliarias está enfocado a aquellos profesionales que desarrollan su actividad profesional por cuenta propia o ajena, y están en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en agencias inmobiliarias y empresas constructoras o promotoras inmobiliarias, para reciclar su aprendizaje con conceptos y técnicas de ventas, con el fin de aplicarlas diariamente en su sector.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

PARTE 1. OPERACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

1. Las entidades financieras y la actividad inmobiliaria
2. La financiación de la compra de vivienda
3. Las garantías financieras
4. El expediente de financiación de una operación bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN MEDIANTE HIPOTECA

1. La hipoteca
2. Condiciones de la Hipoteca
3. El sistema de cálculo o amortización de una hipoteca
4. Costes y gastos de la hipoteca
5. Costes bancarios en la vida del préstamo
6. Subrogación de los préstamos hipotecarios
7. Modificaciones de las hipotecas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LEASING Y OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN

1. Arrendamiento financiero inmobiliario o "Leasing"
2. Venta más arrendamiento propio o "sale and lease back"
3. La hipoteca promotor

PARTE 2. VENTA PERSONAL INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS

1. Definición de la venta personal inmobiliaria.
2. Características de la venta personal inmobiliaria.
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.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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.
3. Las técnicas de escucha activa.
4. Presentación del producto inmobiliario.
5. Argumentación comercial.
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta.
7. El cierre de la venta inmobiliaria.
8. Las técnicas del cierre.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA

[Ver en la web](#)

1. El control de recepción de los clientes potenciales.
2. Las visitas al inmueble.
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
4. La asistencia a la firma del acuerdo.
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN EL PROCESO DE VENTA

1. Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria.
2. Normativa de protección al consumidor en el caso a la comercialización inmobiliaria.
3. Gestión y resolución de reclamaciones.
4. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.

PARTE 3. GESTIÓN DOCUMENTAL Y LEGAL DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Los Derechos reales
2. Derechos personales sobre bienes inmuebles
3. El Derecho real de hipoteca inmobiliaria
4. El Registro de la Propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VIABILIDAD JURÍDICA DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. La propiedad y el dominio
2. La Comunidad de bienes y el condominio
3. Las Propiedades especiales
4. La Propiedad horizontal
5. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
6. La ley de ordenación de la edificación
7. El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATACIÓN EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

1. Elementos del contrato
2. Condiciones de contratación
3. Obligaciones y derechos para las partes en el contrato
4. Tipos de contratos inmobiliarios
5. Contratos relacionados con la construcción de edificios
6. Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación
7. El contrato de mandato

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO

1. Tipos básicos de compraventa de vivienda
2. Otras compraventas inmobiliarias frecuentes
3. Análisis y redacción de contratos de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO

1. Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario
2. Clausulado habitual
3. Análisis y redacción de contratos de arrendamientos

PARTE 4. GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

1. Definición y conceptos clave.
2. Establecimiento de los objetivos de venta
3. Predicción de los objetivos ventas.
4. El sistema de dirección por objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

1. El reclutamiento del vendedor:
2. El proceso de selección de vendedores.
3. Sistemas de retribución de vendedores.
4. La acogida del vendedor en la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones de un líder.
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial.
5. El líder como mentor.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Evaluación del desempeño comercial:
2. Las variables de control.
3. Los parámetros de control.
4. Los instrumentos de control:
5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial:
6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Necesidad de la formación del equipo.
2. Modalidades de la formación,
3. La formación inicial del vendedor.
4. La formación permanente del equipo de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

1. Teoría del conflicto en entornos de trabajo.
2. Identificación del conflicto.
3. La resolución del conflicto.

PARTE 5. MARKETING Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA

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
3. El plan de medios y comunicación
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales
6. Marketing directo
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
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento
3. El proceso de decisión de compra
4. Información gráfica de los productos inmuebles
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. El diseño del mensaje comercial:
2. Medios e instrumentos de promoción
3. Soportes de promoción inmobiliaria

PARTE 6. AGENTE INMOBILIARIO

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

1. Importancia económica y jurídica.
2. La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
3. El contrato de mandato.
4. El contrato de arrendamiento de servicios.
5. Contrato de mediación y corretaje.
6. La nota de encargo.

MÓDULO 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Regulación en la ordenación de la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general

8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opción optimizada - estudios alternativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. Nociones generales del contrato de compraventa
5. El derecho inmobiliario registral
6. El registro de la propiedad
7. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario
2. El alquiler de la vivienda

MÓDULO 3. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS Y ALQUILERES DE INMUEBLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.

3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. Forma y perfección de la compraventa.
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
8. Modelos de contratos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad.
2. La finca como objeto del registro.
3. La inmatriculación.
4. Títulos inscribibles.
5. Situaciones que ingresan en el registro.
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

1. El asiento de presentación.
2. La calificación registral.
3. La inscripción en el registro de la propiedad.
4. La fe pública registral.
5. Anotaciones preventivas.
6. Otros asientos registrales.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

1. Los derechos reales de garantía.
2. La hipoteca inmobiliaria.
3. Los sujetos de la relación hipotecaria.
4. La constitución de la hipoteca.
5. El objeto de la hipoteca.
6. La obligación asegurada por la hipoteca.
7. La extinción de la hipoteca.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

1. Concepto y características.
2. Elementos del contrato.
3. Normativa.
4. Derechos y deberes del arrendatario.
5. El subarriendo.
6. Obligaciones del arrendador.
7. Enajenación de la cosa arrendada.
8. Extinción del arrendamiento.
9. El juicio de desahucio.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

1. La legislación especial sobre arrendamientos urbanos.
2. Tipos de contratos de arrendamientos urbanos.
3. Contrato de arrendamiento de vivienda.
4. Duración del contrato, prórrogas.
5. La renta.
6. La fianza.
7. Obras de conservación y mejora.
8. Cesión y subarriendo.
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento.
10. Extinción del contrato.
11. Indemnización del arrendatario.
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

1. Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
2. Cesión, subarriendo y subrogación.
3. Duración.
4. Renta.
5. La fianza.
6. Obras de conservación y mejora.
7. Extinción del contrato.
8. Indemnización al arrendatario.
9. Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

1. Definición
2. Formas de creación. Proceso de constitución
3. Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
4. La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
5. La extinción de la propiedad horizontal
6. El Título Constitutivo
7. Cuestiones

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

1. Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
2. Complejos inmobiliarios privados
3. El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Cuestiones

MÓDULO 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Conceptos y definiciones.
2. Principios generales de la valoración.
3. Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO

1. Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
2. Nociones básicas sobre urbanismo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

1. La valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.
2. Regulación de las normas técnicas de valoración y valores del suelo.
3. La Ley del Suelo
4. Régimen Jurídico de homologación para las valoraciones de bienes inmuebles
5. Ley General Tributaria
6. Ley Hipotecaria
7. Regulación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
8. Disposiciones del Código Civil.
9. Ley de Enjuiciamiento Civil.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.
2. Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.
3. Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producirlos por el método de actualización de rentas.
4. Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DERECHOS

1. Cuestiones previas a la valoración de inmuebles y derechos.
2. Valoración de edificios y elementos de un edificio.
3. Valoración de fincas rústicas.
4. Valoración de solares y terrenos.
5. Valoración de determinados derechos y los bienes objeto de los mismos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.

2. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.
3. Estructura general de los informes y certificados de tasación.
4. Régimen de responsabilidad del tasador.

PARTE 7. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESARROLLO DE CAPACIDADES INDIVIDUALES

1. Selección de personal con alta capacitación socioemocional.
2. Los beneficios del desarrollo de las capacidades emocionales en los recursos humanos.
3. Programas de desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa.
 1. - Programas de desarrollo de inteligencia emocional.
4. La importancia de saber gestionar el tiempo.
 1. - Las reuniones.
5. La gestión eficaz de equipos.
 1. - Personas difíciles.
 2. - Los conflictos en equipo.
 3. - Divisiones en un mismo equipo.
 4. - Ventajas e inconvenientes del trabajo en equipo.
 5. - Capacidades de equipo.
6. Desarrollo de habilidades para la dirección de reuniones.
 1. - La dinámica de una reunión.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

1. Prioridades y objetivos.
2. El modelo de inteligencia emocional en las empresas.
3. Satisfacción laboral y el concepto de trabajo.
 1. - Investigaciones sobre desempleo y malestar.
4. Actitudes, comportamiento y creencias ante el trabajo.
 1. - Creencias erróneas y miedos.
5. Desarrollo de las competencias personales para la consecución del éxito profesional.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANES DE ACCIÓN

1. Tipos de ventas.
2. La plataforma comercial.
3. El cliente.
4. Plan de acción: la entrevista de ventas.
 1. - Prospección.
 2. - La visita.
 3. - Claves para que una llamada resulte satisfactoria.
 4. - Ejecución física de la carta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. La función de la prospección del mercado inmobiliario.
 1. - Áreas y sujetos básicos de la captación.
 2. - El territorio de captación y criterios de selección.

2. Rutas de prospección.
3. Técnicas de localización de inmuebles.
 1. - Técnicas elementales.
 2. - Áreas de captación.
4. Clasificación de los prospectos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICACIÓN DE INMUEBLES

1. Confección del mensaje comercial.
 1. - Definir el mensaje que se quieren transmitir: las características relevantes.
 2. - Tipos y formatos del mensaje.
 3. - Visibilidad y percepción del mensaje.
2. Técnicas de promoción.
 1. - Medios y canales: personales y no personales.
 2. - Medios de promoción inmobiliaria.
 3. - El presupuesto de comunicación de medios.
3. Medios de promoción inmobiliaria.
 1. - Tipos de soporte.
 2. - Técnicas básicas de elaboración.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE CIERRE

1. Influencias en el proceso de compra.
 1. - Variables que influyen en el proceso de compra.
 2. - La segmentación del mercado.
2. Los clientes.
 1. - Tipologías de clientes.
 2. - Clasificación sobre tipos de clientes.
3. Seis fórmulas para cerrar.
 1. - Métodos de cierre.
 2. - La despedida.

PARTE 8. PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado
2. Definiciones y conceptos relacionados
3. División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASES DEL MERCADO

1. Ciclo de vida del producto
2. El precio del producto
3. Ley de oferta y demanda
4. El precio y al elasticidad de la demanda
5. Comercialización y mercado
6. La marca

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

1. Estudios de mercado
2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
4. Segmentación de los mercados
5. Tipos de mercado
6. Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONSUMIDOR

1. El consumidor y sus necesidades
2. La psicología; mercado
3. La psicología; consumidor
4. Necesidades
5. Motivaciones
6. Tipos de consumidores
7. Análisis del comportamiento del consumidor
8. Factores de influencia en la conducta del consumidor
9. Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1. Servicio al cliente
2. Asistencia al cliente
3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor
7. Tratamiento de reclamaciones
8. Tratamiento de dudas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCESO DE COMPRA

1. Proceso de decisión del comprador
2. Roles en el proceso de compra
3. Complejidad en el proceso de compra
4. Tipos de compra
5. Variables que influyen en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Zonas y puntos de venta fríos y calientes
7. Animación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VENTAS

[Ver en la web](#)

1. Introducción
2. Teoría de las ventas
3. Tipos de ventas
4. Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Actividades del vendedor
6. Nociones de psicología aplicada a la venta
7. Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8. Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MOTIVACIONES PROFESIONALES

1. La motivación
2. Técnicas de motivación
3. Satisfacción en el trabajo
4. Remuneración comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 11. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Proceso de comunicación
2. Elementos de la comunicación comercial
3. Estructura del mensaje
4. Fuentes de información
5. Estrategias para mejorar la comunicación
6. Comunicación dentro de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 12. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 13. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD

1. Inteligencias múltiples
2. Técnicas de afirmación de la personalidad; la autoestima
3. Técnicas de afirmación de la personalidad; el autorrespeto
4. Técnicas de afirmación de la personalidad; la asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 14. INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LAS TÉCNICAS DE VENTA

1. Introducción
2. Cociente Intelectual e Inteligencia Emocional

3. El lenguaje emocional
4. Habilidades de la Inteligencia Emocional
5. Aplicación de la Inteligencia Emocional a la vida y éxito laboral
6. Establecer objetivos adecuados
7. Ventajas del uso de la Inteligencia Emocional en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA VENTA Y SU DESARROLLO. INFORMACIÓN E INVESTIGACIÓN SOBRE EL CLIENTE

1. Metodología que debe seguir el vendedor
2. Ejemplo de una preparación en la información e investigación

UNIDAD DIDÁCTICA 16. LA VENTA Y SU DESARROLLO. EL CONTACTO

1. Presentación
2. Cómo captar la atención
3. Argumentación
4. Contra objeciones
5. Demostración
6. Negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 17. LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Bases fundamentales de los procesos de negociación
3. Tipos de negociadores
4. Las conductas de los buenos negociadores
5. Fases de la negociación
6. Estrategias de negociación
7. Tácticas de negociación
8. Cuestiones prácticas de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 18. EL CIERRE DE LA VENTA. LA POSTVENTA

1. Estrategias para cerrar la venta
2. Tipos de clientes; cómo tratarlos
3. Técnicas y tipos de cierre
4. Cómo ofrecer un excelente servicio postventa

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos 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

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

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

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web

