

Certificación de Agente Inmobiliario

Transforma tu futuro como emprendedor inmobiliario con inteligencia artificial y tecnología

 Modalidad 100% online

 Lunes y Miercoles de 19h00 a 21h00

 Duración 192 horas



Escuela
**Empresarios
Inmobiliarios**
Universidad Casa Grande

Con el aval de:



Ministerio
de **Desarrollo
Urbano y Vivienda**

Introducción

Este programa busca transformar a los profesionales en emprendedores inmobiliarios, expertos competentes, enfocados en la productividad y en una mentalidad de crecimiento.

Cursando esta certificación estarán capacitados para desarrollar y gestionar negocios inmobiliarios, con habilidades de análisis de mercado, planificación estratégica, negociación efectiva y liderazgo.





Índice

01	Marketing Digital e Inteligencia Artificial Aplicados al Sector inmobiliario	pág 5
02	Gestión Estratégica del Agente inmobiliario	pág 7
03	Derecho, Contratos y Normas Inmobiliarias	pág 9
04	Gestión Integral del Cliente Inmobiliario: Prospección, Relaciones y Cierre	pág 11
05	Perfil de Ingreso	pág 13

MÓDULO MARKETING DIGITAL E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADOS AL SECTOR INMOBILIARIO

🕒 48 horas

01



Módulo 1: Marketing Digital e Inteligencia Artificial Aplicados al Sector inmobiliario

⌚ 48 horas

MÓDULO 01

La Inteligencia Artificial en la Industria Inmobiliaria | ⌚ 10 horas

- Comprender la importancia de la IA para la generación de prospectos y el análisis de datos.
- Explorar herramientas de IA para la automatización de marketing y la personalización del servicio.

MÓDULO 02

Estrategias de Marketing de Contenido Avanzado | ⌚ 12 horas

- Creación de contenido persuasivo para blogs, redes sociales y campañas de correo electrónico.
- Posicionamiento como líder de opinión en tu nicho a través de publicaciones y análisis de mercado.

MÓDULO 03

Publicidad y Promoción de Alto Impacto | ⌚ 12 horas

- La importancia de la publicidad institucional y personal para generar reconocimiento de marca.
- Estrategias para promocionar propiedades y atraer a un público objetivo.

MÓDULO 04

Análisis y Medición del Marketing Digital | ⌚ 12 horas

- Uso de plataformas de Business Intelligence para medir la efectividad de las campañas.
- Optimización de las estrategias de marketing en función de los resultados obtenidos.

MÓDULO

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL

AGENTE INMOBILIARIO

🕒 48 horas

02



Módulo 2: Gestión Estratégica del Agente inmobiliario | ⌚ 48 horas

MÓDULO 01

La Mentalidad del Agente Emprendedor | ⌚ 12 horas

- Definir tu "Gran Porqué" como el motor de tu carrera, reconociendo que todos los grandes agentes inmobiliarios tienen uno.
- Superar mitos y paradigmas que limitan el potencial, como el miedo al fracaso o la creencia de que "no lo puedo hacer".
- El éxito como resultado de pensar en grande y apuntar alto, más que en el dinero.

MÓDULO 02

Tu Negocio en Números | ⌚ 12 horas

- Entender que el éxito del negocio está en los números y que la calidad se encuentra en la cantidad de intentos.
- Identificar las "tres P" del Agente de Bienes Raíces Millonario: Prospectos, Propiedades y Palancas, que son el 20% de las actividades que producen el 80% de los resultados.

MÓDULO 03

Productividad y Gestión del Tiempo | ⌚ 12 horas

- Priorizar actividades utilizando el sistema ABC, donde las prioridades "A" son las que generan dinero.
- Asignar bloques de tiempo para enfocarse en las prioridades "A", que son las únicas actividades que generan ingresos directamente.

MÓDULO 04

El Agente como Negocio | ⌚ 12 horas

- El agente como empresario y no solo como vendedor.
- Conceptos básicos del Modelo Económico: ingresos, costos y ganancia neta.

MÓDULO DERECHO, CONTRATOS Y NORMAS INMOBILIARIAS

🕒 48 horas

03



Módulo 3: Derecho, Contratos y Normas Inmobiliarias | ⌚ 48 horas

MÓDULO 01

Marco Legal y Normativa Urbana | ⌚ 16 horas

- Análisis de las principales leyes inmobiliarias y el Código Orgánico de Organización Territorial **(COOTAD)**.
- Regulaciones municipales y normativas de uso de suelo en Ecuador.
- Derechos de propiedad, posesión, usufructo y servidumbres.

MÓDULO 02

Contratos y Documentación Legal | ⌚ 16 horas

- Análisis y redacción de contratos de promesa de compraventa, arrendamiento, y corretaje.
- Procesos de notarización, registro de la propiedad y trámites legales.
- Importancia de la debida diligencia (due diligence) inmobiliaria para proteger al cliente.

MÓDULO 03

Ética y Cumplimiento | ⌚ 16 horas

- Principios éticos y código deontológico del profesional inmobiliario.
- Responsabilidad legal del agente y la gestión de conflictos.

MÓDULO GESTIÓN INTEGRAL DEL CLIENTE INMOBILIARIO: PROSPECCIÓN RELACIONES Y CIERRE

🕒 48 horas

04



Módulo 4: Gestión Integral del Cliente Inmobiliario: Prospección, Relaciones y Cierre

⌚ 48 horas

MÓDULO 01

Dominio de la Prospección y la Comunicación | ⌚ 12 horas

- Comprender que la prospección es la prioridad número uno, y que sin contactos no hay ventas.
- Uso del tono de voz y el lenguaje no verbal para influir positivamente en el cliente.
- Técnicas para convertir el rechazo en oportunidad ("El 'No' es el inicio de la negociación").

MÓDULO 02

Presentación y Captación de Clientes | ⌚ 14 horas

- Estrategias para presentaciones de captación que se enfoquen en las necesidades del cliente.
- Uso de "pre-reuniones" para descubrir las motivaciones reales del cliente, como una venta por divorcio o herencia.

MÓDULO 03

Cierre de Ventas y Manejo de Objeciones | ⌚ 12 horas

- Aprender a escuchar a un "no" sin miedo, ya que no significa rechazo, sino que abre la negociación y le da al cliente una sensación de control.
- Hacer preguntas estratégicas para que los clientes se califiquen a sí mismos y revelen su verdadera urgencia, evitando perder tiempo con aquellos que no están listos para actuar.

MÓDULO 04

Tasación y Valuación Experta | ⌚ 10 horas

- Métodos de tasación especializados: capitalización de ingresos y costo de reposición.
- Elaboración de informes de avalúo detallados y justificación de precios de venta.

PERFIL DE INGRESO

05



PERFIL DE INGRESO

- El programa está dirigido a:
Profesionales que buscan obtener una formación especializada en el sector en el Ambito Estrategico, Comercial, Financiero, Marketing, Negociación, entre otros.
- Profesionales. Directivos, Gerentes, Emprendedores Graduados, con intereses en el mercado Inmobiliario que buscan crecer laboralmente.

¿PORQUE LA ESCUELA DE EMPRESARIOS INMOBILIARIOS?

La Escuela de Empresarios Inmobiliarios creada por la Universidad Casa Grande con el Aval de la Asociación de Empresarios Inmobiliarios ASEMI, tiene el objetivo de ofrecer formación especializada y practica.

Todos los programas estan diseñados tanto para profesionales del sector como para quienes deseen iniciarse en el mundo de Inmobiliarios. Respondemos a la creciente demanda de expertos del sector, brindando educación de calidad adaptada a las necesidades del mercado.

MISIÓN

Nuestra misión es empoderar a los empresarios inmobiliarios para que alcancen el éxito en su carrera, proporcionándoles las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para navegar en el mercado inmobiliario con confianza y eficacia.

Con el aval de:



Con el aval del ministerio





MAYOR INFORMACIÓN



www.casagrande.edu.ec



0969764487