

Instituto Latinoamericano de Especialización Laboral



DIPLOMADO
Corredor(a) de Propiedades
CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

Objetivos Específicos	Contenidos	Campus Virtual	Grupal En Directo	Resultados Esperados
<p>Unidad 1:</p> <p>Qué es un corredor de propiedades, funciones y modelos de negocios más recurrentes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de un corredor (Perfil, características, beneficios y responsabilidades) • Mencionar los distintos modelos de negocios características principales y leyes que lo regulan. 	1.30	1.30	<p>El alumno Sera capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integrar los conocimientos necesarios para que puedan conocer y comenzar a trabajar en los modelos de negocios más efectivos del rubro.
<p>Unidad 2:</p> <p>Aprender métodos y estrategias de ventas eficaces, que permitan el desarrollo progresivo del ejecutivo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ética • Técnicas de comunicación efectiva. • Perfil y actitudes exitosas para el empresario. • Atención y servicio al cliente. 	1.30	1.30	<p>El alumno es capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dominar herramientas para una óptima comunicación interpersonal. • Reunir actitudes y competencias óptimas para un buen servicio.

<p>Unidad 3: Arriendo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El área jurídica y notarial. • Como captar clientes • El mandato • Contrato de Arriendo • Arriendo Tradicional • Arriendo Amoblado • Arriendo Diario • Publicación • Prospectos • • Administración de la propiedad 	<p>9.0</p>		<p>El alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integrar los conocimientos para que pueda llevar a cabo un correcto proceso de arriendo, considerando las distintas aristas del negocio.
<p>Unidad 4: Venta</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El área jurídica y notarial. • Como captar clientes • El mandato • Compromiso de Compra y Venta • Contrato de Compra y Venta • Hoja de Visita • Venta Tradicional (Crédito Hipotecario) • Efectivo • Subsidio • Leasing • Inversión Inmobiliaria • Publicación • Prospectos 	<p>9.0</p>		<p>El alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconocer y hacer uso de las oportunidades del mercado. • Obtener las herramientas y competencias adecuadas para manejarse en el mercado inmobiliario.



BK – Instituto de Especialización Laboral

<p>Unidad 5: Operación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos y estado de la propiedad. • Financiamiento • Gestión de Créditos • Documentación 	3.0		<p>El alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integrar los conocimientos para saber cuándo una propiedad está disponible para la venta y pueda presentar una correcta documentación la Institución Pertinente
<p>Unidad 6: Desarrollo personal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La resiliencia • La constancia y disciplina para asegurar el éxito personal. • feedback y la auto-evaluación. 	1.30	1.30	<p>El alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integrar y desarrollar habilidades cognitivas, que le propicien un estado personal de progresivo desarrollo para alcanzar el éxito de sus metas.
Sub Total:		80	30	
Total:		110		