



**EDUCA  
BUSINESS  
SCHOOL**



# FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por  
**EDUCA BUSINESS SCHOOL**



## Master en Agente Inmobiliario



**EDUCA  
BUSINESS  
SCHOOL**



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



# Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

## SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

## NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

## Master en Agente Inmobiliario



DURACIÓN:

600 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

1.495 €

Incluye materiales didácticos,  
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



## Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado  
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

## Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General  
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD  
SOCIAL  
CORPORATIVA



El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Escuela Formadora de la EBS. Supone el cumplimiento de los requisitos establecidos en el plan de formación de postgrado, en el marco de la actividad de la EBS. El presente Título es parte del Sistema Formativo de la EBS. Supone el cumplimiento de los requisitos establecidos en el plan de formación de postgrado, en el marco de la actividad de la EBS. El presente Título es parte del Sistema Formativo de la EBS. Supone el cumplimiento de los requisitos establecidos en el plan de formación de postgrado, en el marco de la actividad de la EBS.

## Descripción

Este Master en Agente Inmobiliario le ofrece una formación especializada en la materia. Este Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria le ofrece una formación especializada en la materia. 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 gestión y la dirección, profundizando en aspectos como la captación y prospección inmobiliaria, la comercialización inmobiliaria, el asesoramiento inmobiliario, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales, además de conocer sin duda el inglés profesional para actividades comerciales.



## Objetivos

- Captar y concertar el encargo de intermediación inmobiliaria.
- Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.
- Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

## A quién va dirigido

Este Master en Agente Inmobiliario está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además Este Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria 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. También está dirigido a personas que deseen profundizar sobre la captación y prospección inmobiliaria, la comercialización inmobiliaria, el asesoramiento inmobiliario, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales y el inglés profesional para actividades comerciales.

## Para qué te prepara

Este Master en Agente Inmobiliario le prepara para conseguir una titulación profesional. El siguiente Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria le prepara para obtener una formación específica y profundizar en aspectos de la Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria. Además la presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COMT0111 Gestión Comercial Inmobiliaria certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

## 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.

## Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono  
**(+34) 958 050 217** e  
infórmate de los pagos a  
plazos sin intereses que  
hay disponibles



## Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

**10% Beca Alumnos:** Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



## Reinventamos la Formación Online



### Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



### Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.





### Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



### Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



### Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



### Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

# PARTE 1. 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 producirlas 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 2. EXPERTO EN CAPTACIÓN DE INMUEBLES 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 INMUEBLES

- 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 a los prospectos
- 2.Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
- 3.La Entrevista de Captación
- 4.Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
- 5.Otros recursos para la captación.
- 6.Documentación de 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 de 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 trabajo en red inmobiliaria
- 4.Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

## PARTE 3. EXPERTO EN VALORACIÓN DE

# INMUEBLES Y ALQUILERES

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO.

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles.
2. Conceptos básicos en la tasación de inmuebles
3. Principios de valoración
4. Fuentes de información de precios y alquileres
5. Tipos de valoración
6. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES.

1. Método de comparación para el cálculo del valor de mercado.
2. Método de capitalización de las rentas para el cálculo del valor en venta.
3. Método del coste.
4. Método residual para el precio del suelo.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE.

1. Tipos de informes
2. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
3. Análisis e interpretación del informe de valoración del precio.

# PARTE 4. MARKETING ONLINE DE INMUEBLES: EXPERTO EN COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA A TRAVÉS DE INTERNET

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de Internet.
2. Utilidades de los sistemas «on line».
3. Modelos de comercio a través de Internet.
4. Servidores «on line».

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

1. El internauta como cliente potencial y real.
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
3. Tiendas virtuales.
4. Medios de pago en Internet.
5. Conflictos y reclamaciones de clientes.
6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

# PARTE 5. EXPERTO EN VENTA DIRECTA:



# COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES A NIVEL PERSONAL.

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS.

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

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 de la comercialización inmobiliaria
3. Gestión y resolución de reclamaciones
4. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.