



COLEGIO  
INMOBILIARIO.PE  
PERÚ CAPACITACIÓN



60 hrs

CURSO ONLINE

# Asesor Inmobiliario

# ACERCA DEL CURSO



## Objetivo General:

Desarrollar competencias necesarias comprendiendo el funcionamiento del mercado, el marco legal en Perú y aplicando técnicas efectivas de captación, marketing, venta y negociación. Al finalizar el curso, los alumnos estarán preparados para gestionar operaciones inmobiliarias de manera profesional, ética y orientada a resultados, brindando un servicio de calidad y generando relaciones duraderas con sus clientes.

## Detalle:

- Modalidad: 100% online.
- Acceso a la plataforma: disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- Duración: 60 horas.
- Tutor disponible y evaluaciones realizadas en línea.
- Certificación: diploma otorgado con un mínimo de 65% de aprobación.
- Plazo de realización: hasta 3 meses para completar el curso.



**INSCRIBETE**

# ÍNDICE

**1 Módulo**  
Introducción al  
Asesor Inmobiliario

**3 Módulo**  
Captación de  
Propiedades

**5 Módulo**  
Marketing  
Inmobiliario

**7 Módulo**  
Visitas y  
Negociación

**9 Módulo**  
Atención y  
Fidelización

**2 Módulo**  
Marco Legal en  
Perú

**4 Módulo**  
Prospección de  
Clientes

**6 Módulo**  
Técnicas de  
Venta

**8 Módulo**  
Documentación  
Inmobiliaria

**10 Módulo**  
Desarrollo del Negocio  
Inmobiliario



# LO QUE APRENDERÁS



## 1 Introducción al Asesor Inmobiliario

- Rol del asesor inmobiliario
- Funciones principales
- Mercado inmobiliario
- Perfil del cliente


## 2 Marco Legal en Perú

- Concepto de agente inmobiliario
- Registro de Agentes Inmobiliarios (RAI)
- Requisitos básicos para ejercer
- Buenas prácticas legales

## 3 Captación de Propiedades

- Técnicas de captación
- Evaluación del inmueble
- Exclusividad
- Relación con propietarios

## 4 Prospección de Clientes

- Generación de leads
  - Canales digitales
  - Segmentación de clientes
  - Seguimiento comercial
- 

# LO QUE APRENDERÁS

---

## 5 Marketing Inmobiliario

- Publicación de propiedades
- Fotografía y presentación
- Portales inmobiliarios
- Redes sociales

## 6 Técnicas de Venta

- Identificación de necesidades
- Argumentación
- Manejo de objeciones
- Cierre de ventas

## 7 Visitas y Negociación

- Preparación de visitas
- Presentación del inmueble
- Técnicas de negociación
- Cierre con cliente



# LO QUE APRENDERÁS



## 8 Documentación Inmobiliaria

- Contratos básicos
- Proceso de compraventa
- Documentos necesarios
- Coordinación de cierre

## 9 Atención y Fidelización

- Comunicación efectiva
- Seguimiento
- Postventa
- Fidelización de clientes

## 10 Desarrollo del Negocio Inmobiliario

- Plan de trabajo
- Metas comerciales
- Indicadores
- Crecimiento profesional

# VALOR CURSO


**Curso  
Asesor Inmobiliario**

**UDS 180**

Puedes realizar pagos con:

 Apple Pay

 Google Pay

Pagar con  link

Importante: Informar el pago a [contacto@colegioinmobiliario.pe](mailto:contacto@colegioinmobiliario.pe) con el nombre, RUC y email del alumno.

Contáctanos: [contacto@colegioinmobiliario.pe](mailto:contacto@colegioinmobiliario.pe)