



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

2 Módulo
Marco Legal en
Perú

3 Módulo
Captación de
Propiedades

4 Módulo
Prospección de
Clientes

5 Módulo
Marketing
Inmobiliario

6 Módulo
Técnicas de
Venta

7 Módulo
Visitas y
Negociación

8 Módulo
Documentación
Inmobiliaria

9 Módulo
Atención y
Fidelización

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**

USD 180

Puedes realizar pagos con:

 **Pay**

 **Pay**

Pagar con  **link**

Importante: Informar el pago a contacto@colegioinmobiliario.pe con el nombre, RUC y email del alumno.

Contáctanos: contacto@colegioinmobiliario.pe