

CURSO ONLINE DE

# Curso Ventas Inmobiliarias



# ACERCA DEL CURSO



**DURACIÓN**  
80 hrs



**TUTOR**  
On Line



**MODALIDAD**  
On Line



**DIPLOMA**  
Digital

La venta inmobiliaria es el proceso comercial en el que se ofrecen propiedades a cambio de una cantidad en efectivo.

Entre ellas están las casas, los apartamentos, los lotes, los terrenos o los edificios. Regularmente la transacción la realiza el dueño del bien inmueble con la ayuda de un agente de bienes raíces

## Detalle:

- \* Curso 100% Online.
- \* Acceso a la plataforma de estudio de Lunes a Domingo, las 24 horas.
- \* Duración del curso: 80 horas e-learning
- \* Tutor y Foro Online, evaluación online
- \* Diploma con 65% aprobación de examen
- \* Plazo de 3 meses para terminar tu curso



**INSCRIBETE**



# I ÍNDICE

**1** Módulo  
Introducción a  
las Ventas  
Inmobiliarias

**3** Módulo  
Captación de  
Clientes

**5** Módulo  
Negociación  
y Cierre

**7** Módulo  
Herramientas  
y Tecnologías

**9** Módulo  
Casos Prácticos  
y Simulaciones

**2** Módulo  
Conocimiento del  
Producto y del  
Mercado

**4** Módulo  
Técnicas de  
Ventas

**6** Módulo  
Postventa y  
Fidelización del Cliente

**8** Módulo  
Ética y Legislación

**10** Módulo  
Evaluación y  
Certificación





# LO QUE APRENDERÁS

---

## 1 Introducción a las Ventas Inmobiliarias

1. El Rol del Agente Inmobiliario
  - Responsabilidades y expectativas.
  - Perfil del agente de éxito.
2. El Proceso de Venta Inmobiliaria
  - Etapas del proceso de venta.
  - Documentación y trámites necesarios.

## 2 Conocimiento del Producto y del Mercado

1. Tipos de Propiedades
  - Residencial, comercial, industrial y terrenos.
2. Análisis del Mercado Inmobiliario
  - Tendencias actuales.
  - Estudios de mercado y análisis comparativo de propiedades.

## 3 Captación de Clientes

1. Identificación de Clientes Potenciales
  - Segmentación del mercado.
  - Fuentes de leads y referencias.
2. Marketing y Publicidad
  - Estrategias de marketing digital y tradicional.
  - Uso de redes sociales y plataformas inmobiliarias.

## 4 Técnicas de Ventas

1. Primera Impresión y Presentación
  - Cómo causar una buena impresión.
  - Presentación personal y de la propiedad.
2. Construcción de Relación con el Cliente
  - Habilidades de comunicación efectiva.
  - Técnicas para generar confianza y rapport.
3. Argumentación y Persuasión
  - Identificación de necesidades del cliente.
  - Cómo presentar beneficios y manejar objeciones.



# LO QUE APRENDERÁS

---

## 5 Negociación y Cierre

1. Técnicas de Negociación
  - Estrategias y tácticas para negociar con éxito.
  - Cómo manejar situaciones de conflicto.
2. El Arte del Cierre
  - Señales de compra y técnicas de cierre.
  - Manejo de objeciones finales y firma de contratos.

## 6 Postventa y Fidelización del Cliente

1. Servicio Postventa
  - Importancia del seguimiento postventa.
  - Técnicas para mantener la relación con el cliente.
2. Fidelización y Referencias
  - Estrategias para convertir clientes en embajadores de la marca.
  - Cómo pedir y gestionar referencias.

## 7 Herramientas y Tecnologías

1. CRM y Gestión de Clientes
  - Uso de sistemas de gestión de relaciones con clientes.
2. Fotografía y Video Inmobiliario
  - Técnicas para capturar y editar imágenes y videos de propiedades.
3. Tours Virtuales y Realidad Aumentada
  - Implementación y uso de tecnologías avanzadas en la presentación de propiedades.

## 8 Ética y Legislación

1. Código de Ética Inmobiliario
  - Principios éticos y prácticas recomendadas.
2. Legislación y Regulaciones
  - Conocimiento de leyes y regulaciones aplicables al sector inmobiliario.



# LO QUE APRENDERÁS

---

## 9 Casos Prácticos y Simulaciones

1. Estudios de Caso
  - Análisis de situaciones reales y resolución de problemas.
2. Simulaciones de Ventas
  - Prácticas de ventas y role-playing para aplicar conocimientos adquiridos.

## 10 Evaluación y Certificación

1. Examen Final
  - Evaluación teórica y práctica de los conocimientos adquiridos.
2. Certificación
  - Entrega de certificados a los participantes que completen exitosamente el curso.

**INSCRIBETE**



# VALOR CURSO

**Curso**  
**Ventas Inmobiliarias**

VALOR

**\$277.000**



transferencia  
electrónica

## Pago con Transferencia Electrónica

Para pago con transferencia electrónica los datos bancarios son

**Banco Santander**

Cuenta Corriente

**Titular:** Capacitación Chile Spa

**Cta:** 87028461

**Rut:** 76.901.676-7

**Monto:** \$277.000

**E-mail:** [contacto@otec.cl](mailto:contacto@otec.cl)

Importante informar el pago al mail [contacto@otec.cl](mailto:contacto@otec.cl) con nombre, rut y e-mail del alumno.  
También indicar rut para boleta o facturación según sea el caso.

**INSCRIBETE**

Llámanos al +56 2 3210 0084  
Escríbenos: [contacto@otec.cl](mailto:contacto@otec.cl)