



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova International Online Education

Especialistas en **Formación Online**

SOMOS
**EUROINNOVA
INTERNATIONAL
ONLINE
EDUCATION**

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.



Nuestra visión es ser una escuela de **formación online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.



**CERTIFICACIÓN
EN CALIDAD**

Euroinnova International Online Education 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 formativas impartidas desde el centro.

www.euroinnova.edu.es



Descubre Euroinnova International Online Education

Nuestros **Valores****ACCESIBILIDAD**

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**HONESTIDAD**

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**PRACTICIDAD**

Formación práctica que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**EMPATÍA**

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias



DURACIÓN

90 horas



MODALIDAD

Online

CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova International
Online Education



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TITULACIÓN

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Titulación Expedida por
Euroinnova International
Online Education

QUALIFICA2



Titulación Avalada para el
Desarrollo de las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova International Online Education 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 Internaional Online Education y la Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

Ver curso en la web

Solicita información gratis



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en

Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO



Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO



El presente documento es un título de formación que acredita la adquisición de conocimientos y habilidades de los alumnos de la acción formativa. El presente documento es un título de formación que acredita la adquisición de conocimientos y habilidades de los alumnos de la acción formativa. El presente documento es un título de formación que acredita la adquisición de conocimientos y habilidades de los alumnos de la acción formativa.

DESCRIPCIÓN

Este Curso Online de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias le ofrece una formación básica en la materia. Debemos saber que 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 comercialización inmobiliaria, profundizando en aspectos como el marketing y promoción inmobiliaria, la venta personal y la venta online.

OBJETIVOS

- Aprender las técnicas de marketing y comunicación en el sector inmobiliario.
- Organizar la promoción comercial inmobiliaria y los medios y soportes para la promoción.
- Conocer la venta de bienes inmobiliarios, así como las diferentes técnicas de venta y documentación.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este Curso Online de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias 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.

PARA QUÉ TE PREPARA

Este Curso Online de Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias le prepara para aprender las técnicas de marketing y comunicación en el sector inmobiliario, organizar la promoción comercial inmobiliaria y los medios y soportes para la promoción y conocer la venta de bienes inmobiliarios, así como las diferentes técnicas de venta y documentación.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

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.

MATERIALES DIDÁCTICOS

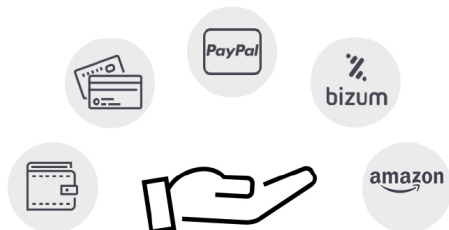
- Manual teórico: Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarios
- Paquete SCORM: Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias



* Envío de material didáctico solamente en España.

FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos
Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la
garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL +34 900 831 200



FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Euroinnova posibilita el acceso a la educación mediante la concesión de diferentes becas.

Además de estas ayudas, se ofrecen facilidades económicas y métodos de financiación personalizados **100 % sin intereses.**

15%BECA
Amigo**20%**BECA
Desempleados**15%**BECA
Emprende**20%**BECA
Antiguos
Alumnos

LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

7 Razones para confiar en Euroinnova

1 NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción.
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

Las cifras nos avalan

 **4,7** ★★★★★
2.625 opiniones

 **4,7** ★★★★★
12.842 opiniones

 **8.582**
suscriptores

 **5.856**
suscriptores

2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3 NUESTRA METODOLOGÍA



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.



EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001



5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.





EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

7 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.





EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

Ver curso en la web

Solicita información gratis

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Programa Formativo

MÓDULO 1. TÉCNICAS DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN EN INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria.
2. El plan de marketing:
 1. - Objetivos y finalidad.
 2. - Marketing estratégico: acciones.
 3. - Marketing operativo: acciones.
3. El plan de medios y comunicación:
 1. - El proceso y objetivos del plan de comunicación.
 2. - Medios y canales de comunicación.
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario.
 1. - Establecimiento de objetivos.
 2. - Identificación de características y valor añadido de los inmuebles o servicio de intermediación inmobiliaria.
 3. - Identificación del mercado potencial y el entorno competitivo.
 4. - Elaboración del mensaje.
 5. - Identificación de los medios de publicidad y promoción. Ventajas e inconvenientes de su utilización.
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales.
 1. - La estimación del presupuesto de la acción comercial
 2. - La coordinación de la campaña.
 3. - Establecimiento de métodos de control de la campaña.
6. Marketing directo:
 1. - Naturaleza.
 2. - Principales herramientas del marketing directo.
 3. - El control de los resultados.
7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

1. Los puntos de venta de inmuebles:
 1. - La agencia.
 2. - El piso piloto.
 3. - La red de colaboradores activos.
 4. - Otros puntos de comercialización de inmuebles: ferias del sector.
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
 1. - La cartera de inmuebles a la venta o en alquiler.
 2. - Dimensiones del producto inmobiliario.
 3. - Jerarquía y clasificaciones.

3. El proceso de decisión de compra.
 1. - Roles y comportamientos en la compra inmobiliaria.
 2. - Etapas en el proceso de decisión de compra.
 3. - La percepción de la oferta.
 4. - Factores principales que influyen en la decisión de compra.
4. Información gráfica de los productos inmuebles.
 1. - Documentación y materiales de muestra exigible por la legislación vigente.
 2. - Interpretación de planos y superficie.
 3. - Presentaciones digitales.
 4. - Los libros de muestra de cada uno de los productos a la venta o alquiler.
 5. - La memoria de calidades, materiales, instalaciones y equipamiento.
 6. - Lista de precios de cada producto en venta o en alquiler y de sus condiciones de compra o posesión.
 7. - Condiciones de adquisición y arrendamiento de cada inmueble.
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles:
 1. - Documentación a obtener del interesado, en cada momento.
 2. - Carpeta de información a entregar a cada interesado.
 3. - Libros de control de prospectos interesados en la promoción.
 4. - Los circuitos de información con la dirección.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

1. El diseño del mensaje comercial:
 1. - Contenido y estructura en la promoción de inmuebles.
 2. - Definir el mensaje que se quieren transmitir: las características relevantes.
 3. - Tipos y formatos del mensaje.
 4. - Visibilidad y percepción del mensaje.
2. Medios e instrumentos de promoción:
 1. - Medios y canales: personales y no personales.
 2. - El mix de medios en la promoción inmobiliaria.
 3. - El presupuesto de comunicación de medios.
3. Soportes de promoción inmobiliaria:
 1. - Tipos de soporte: anuncios, cartas, folletos y carteles entre otros.
 2. - Ventajas y desventajas de cada soporte.
 3. - Técnicas básicas de elaboración: rotulación, forma y color para folletos y carteles.
 4. - Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS.

1. Definición de la venta personal inmobiliaria.
2. Características de la venta inmobiliaria.
 1. - Disputada (competitiva y cooperativa).
 2. - De alto precio y riesgo.
 3. - Compleja.
 4. - Azarosa.
 5. - Estratégica.

6. - Planificada (metódica).
7. - Incremental y multivisita.
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.
 1. - La necesidad y deseo de compra en el caso de bienes inmuebles.
 2. - La reacción al precio.
 3. - La reacción al vendedor.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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:
 1. - Las necesidades críticas y no críticas en el deseo del cliente.
 2. - El sistema de preguntas: clases, formas y momentos.
 3. - Reglas básicas para formular preguntas y calificar a los clientes demandantes.
 4. - La comprobación de la existencia de inmuebles en la cartera de inmuebles.
 5. - Detección de la capacidad económica y operativa del cliente.
3. Las técnicas de escucha activa.
 1. - La recepción del mensaje comercial.
 2. - La conducta de escucha.
 3. - La comunicación no verbal.
4. Presentación del producto inmobiliario.
 1. - Características, beneficios y ventajas de la oferta.
 2. - Técnicas de muestra de los inmuebles.
 3. - Las "ayudas" a las Ventas.
5. Argumentación comercial:
 1. - Objeciones en la venta inmobiliaria: concepto y clasificación de las objeciones.
 2. - Los Métodos de contraargumentación.
 3. - Prevención de las objeciones.
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta:
 1. - Tratamiento de las objeciones de carácter universal.
 2. - Tratamiento de las objeciones basadas en el importe de la intermediación.
 3. - Tratamiento de las objeciones basadas en la pretendida falta de eficacia de la intermediación.
 4. - Tratamiento de las objeciones basadas en la forma de establecer la relación con el propietario.
 5. - Tratamiento de las objeciones basadas en nuestra imagen de empresa.
 6. - Tratamiento de objeciones basadas en otros criterios.
7. El cierre de la venta inmobiliaria:
 1. - Naturaleza, finalidad y características del cierre.
 2. - Las dos vías al cierre.
 3. - El miedo al cierre.
 4. - El cierre anticipado.
 5. - Otros aspectos del cierre.
8. Las técnicas del cierre.
 1. - Cierre directo.
 2. - Cierre indirecto.

3. - Cierre condicional.
4. - Cierre de Rackham/Huthwaite.
5. - Otros tipos de cierre.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA.

1. El control de recepción de los clientes potenciales.
2. Las visitas al inmueble.
 1. - La confirmación de la cita.
 2. - Preparación de la entrevista.
 3. - La realización de la visita al inmueble.
 4. - La hoja de visita.
 5. - Los finales de la visita.
 6. - La comunicación del resultado de la visita.
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
 1. - El estudio documental, tributario y fiscal de la operación con el comprador potencial.
 2. - La oferta de compra al propietario.
 3. - Gestiones posteriores en caso de acuerdo inicial.
 4. - Cumplimentación de documentos comerciales y precontratos de operaciones inmobiliarias.
4. La asistencia a la firma del acuerdo.
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Técnicas de Ventas y Comercialización en Inmobiliarias

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova

International Online Education

Esta es tu Escuela



¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso.

Llamadme gratis

¡Matricularme ya!