



Curso Online de Proceso y técnicas de Captación Inmobiliaria

Desarrollo, implantación y ejecución de procesos para reforzar la labor captadora de inmuebles y servicios.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

El negocio inmobiliario, como cualquier otra actividad donde se reúnen factores humanos y materiales encaminados a producir riqueza, requiere en el apartado de la ordenación del personal, un marco de acciones a desarrollar que correctamente delimitadas y programadas, redundarán en una mayor eficacia.

Teniendo en cuenta que el proceso de captación de producto inmobiliario tiene una cuota de incidencia superior al 60% dentro del ciclo de la venta inmobiliaria, y también respecto a la facturación del negocio, aquellos profesionales que quieran iniciar o progresar en su carrera profesional, deberán formarse y desarrollar las habilidades necesarias en el proceso de captación de inmuebles, que les permitan garantizar los beneficios de su actividad o negocio inmobiliario. Del mismo modo, las inmobiliarias que pretendan apuntalar el desarrollo, mantenimiento y consolidación de su negocio, deberán tratar de reforzar la labor captadora de inmuebles y servicios complementarios, por lo que, el desarrollo, implantación y ejecución de procesos o métodos de captación serán fundamentales para su negocio.

Este curso, destinado tanto a profesionales que quieren iniciar una carrera profesional dentro del sector inmobiliario como a aquellos con una dilatada experiencia, sin olvidarnos de las inmobiliarias que quieran implantar procesos de captación, les permitirá, a partir de casos y experiencias reales, desarrollar las herramientas necesarias para consolidar y hacer sostenible una actividad con grandes retornos económicos.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Proceso y técnicas de Captación Inmobiliaria

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 6 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 6 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Proceso y técnicas de Captación Inmobiliaria

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo establecer una metodología de trabajo propia y del equipo para captar nuevos inmuebles para comercializar.
- Cómo conseguir información sobre los propietarios y productos que están interesados en vender o alquilar.
- Cómo adquirir las habilidades necesarias para hacer un correcto tratamiento de los contactos.
- Cómo optimizar los recursos de marketing para aumentar la efectividad de nuestras acciones de captación.
- Cómo preparar la visita de captación para tener éxito con la firma del contrato o mandato de venta que nos permita comercializar un inmueble.
- Cómo mejorar la formación y la eficacia personal del personal de captación.
- Qué tipos de captaciones o mandatos de venta existen y cuáles son las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.
- Cómo integrar todo el proceso de captación inmobiliaria en una herramienta de gestión o CRM.
- Cómo fidelizar y dar argumentos a los vendedores para que nos recomienden o den referencias positivas de nuestros servicios.

“ En la captación inmobiliaria no vale cualquier producto, captar buenos pisos, edificios, oficinas, etc., significa aumentar las ventas o que éstas se efectúen de una manera más rápida”

Dirigido a:

Inmobiliarias, directores de Agencias Inmobiliarias, Agentes Inmobiliarios y captadores que quieran implantar procesos ordenados de captación, dar un salto cualitativo y desarrollar sus habilidades para la captación de producto inmobiliario, desde una perspectiva eminentemente práctica basada en la experiencia. Asimismo es válido también para profesionales que estén pensando en crear su propio negocio inmobiliario.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Generación de contactos y prospectos

8 horas

Uno de los pilares básicos del negocio inmobiliario, y probablemente el que tiene más peso en la cuenta de resultados del negocio, es la captación de inmuebles que, al final, se traduce en la captación de personas, ya que quien toma la decisión de contratarnos es una persona real.

En este primer módulo del curso aprenderemos a cómo generar los datos necesarios para la captación inmobiliaria y se ofrecerán pautas para la clasificación de la información y datos de contacto obtenidos.

- 1.1. Fuentes y generación de datos. Generación de contactos.
- 1.2. Clasificación de contactos.
- 1.3. Definición de términos o palabras.

MÓDULO 2. Gestión de contactos

8 horas

La búsqueda de datos, generación de contactos y su posterior gestión para ordenarlos, clasificarlos o incluso descartarlos, es uno de los pilares fundamentales de la actividad. Dependiendo de nuestro grado de meticulosidad los resultados serán más o menos productivos.

En este módulo desarrollaremos los conocimientos y habilidades necesarias para gestionar los datos y contactos obtenidos y establecer estrategias para llegar a cada uno de ellos.

- 2.1. Cuantificación de objetivos.
- 2.2. Recogida de datos e información.
- 2.3. Categorización del listado de prospección:
 - 2.3.1. Segmentación de contenidos por tipología de vivienda y perfil de cliente.
- 2.4. Contenidos de interés comercial.
- 2.5. Servicios de valor añadido.
- 2.6. Seguimiento de acciones de marketing.
- 2.7. Conversión de prospectos a clientes.

MÓDULO 3. La captación

12 horas

Como resultado de la gestión y el análisis de todos los datos podremos incorporar toda la información a nuestra base para, a través de un correcto seguimiento, analizarla y extraer conclusiones previas a la fase de la consecución de la captación.

- 3.1. Seguimiento del listado de captación.
- 3.2. Seguimiento captador.
- 3.3. Incorporación de contactos, potenciales clientes e inmuebles a la base de datos.
- 3.4. Análisis de desviaciones.
- 3.5. Análisis de situación e introducción de medidas correctoras.
- 3.6. Captación de producto y prestación de servicios de valor añadido.
- 3.7. Definición de términos.

MÓDULO 4. Cierre de la captación

12 horas

La firma del contrato que nos autoriza a gestionar la venta de un inmueble es una de las partes finales de nuestro proceso de captación. En este módulo veremos la penúltima fase del proceso de captación donde el captador se juega el resultado de todo el trabajo realizado hasta ahora.

- 4.1. Tipo de captaciones. Ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.
- 4.2. Reunión o visita de captación.
- 4.3. Valoración inmobiliaria:
 - 4.3.1. Documentación necesaria para una correcta valoración e incorporación a la base de datos.
- 4.4. Mandato de venta o comercialización de inmuebles.

MÓDULO 5. Gestión de la cartera de inmuebles

8 horas

La fase siguiente es la que nos permite gestionar los inmuebles y/o propietarios que ya tenemos en cartera. Este módulo proporciona las bases que nos permitirá organizar las tareas necesarias para manejar correctamente los inmuebles de la cartera, más allá de las acciones de comercialización, como paso previo a vender.

- 5.1. Acciones de comercialización.
- 5.2. Acciones de seguimiento.
- 5.3. Maduración del precio de venta.
- 5.4. Desarrollo de un CRM.

MÓDULO 6. La gestión postventa

2 horas

Constatar la venta del inmueble captado no significa la finalización de la relación con el cliente sino que ésta continua como parte del proceso constante de captación. Este último módulo del curso pretende conseguir que el alumno sea consciente de la importancia de seguir manteniendo vínculos con los clientes que han vendido su propiedad con nosotros.

Proceso y técnicas de Captación Inmobiliaria

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Juan Carlos Rodríguez

Licenciado en Derecho. Máster en Derecho Medioambiental y Máster en Ciencias Inmobiliarias Internacional cuenta con más de 14 de años de experiencia como consultor inmobiliario y responsable de desarrollo de negocio inmobiliario.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en PROCESO Y TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

