



x x
x x
x x

x x
x x
x x

Gestión Comercial Inmobiliaria

Ajustado a COMT0111



Duración:
540 horas



Facilidades
de pago



Prácticas
en empresas



Certifica
tus estudios

¡Fórmate para conseguir un empleo con altas comisiones!

femxa
escuelas profesionales

Descripción

Un gestor inmobiliario debe ser la persona encargada de ajustar las necesidades de un cliente a la oferta existente en el mercado, y para ello debe conocer la situación de su ámbito de actuación, recomendar lo más adecuado y buscar aquellas oportunidades que puedan servir a las personas que depositan su confianza en él para encontrar un hogar.

Este curso está ajustado al Certificado de Profesionalidad COMT0111 y cuenta con una carga lectiva de 540 horas.

Con tu titulación de Femxa, avalarás tus conocimientos y capacitación. Además, dispondrás de máxima flexibilidad para poder compaginar tus estudios con tus necesidades diarias, a la vez que contarás con la ayuda de tutores pedagógicos y especialistas.



Titulación y avales

Los alumnos que superen esta formación, obtendrán un **diploma expedido por Femxa** que certifica el correcto aprovechamiento del curso.



Titulación Oficial del Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes

Una vez finalizado el curso, podrás obtener, si cumples los requisitos, un Título oficial de Formación Profesional de Grado C (Certificado de Profesionalidad) con validez en todo el territorio nacional.

Desde Femxa Escuelas Profesionales te asesoraremos en todo el proceso de Acreditación de Competencias de tu Comunidad Autónoma para la solicitud de tu Título Oficial.

Según la nueva Ley Orgánica de Formación Profesional, los módulos formativos de los certificados de profesionalidad han pasado a formar parte del catálogo de Formación Profesional, por lo que, al superar la formación equivalente al módulo formativo MF1001_3 - **Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales**, que acompaña a este curso, también obtendrás directamente el siguiente Título oficial de Formación Profesional de Grado B, con validez en todo el territorio nacional:

» **Título oficial de la Unidad de Competencia UC1001_3 Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales**, que convalida parte de los Certificados de Profesionalidad:

- COMT0411 Gestión Comercial de Ventas
- COMT0111 Gestión Comercial Inmobiliaria

y del Título de Formación Profesional:

- Técnico en Actividades Comerciales



x x x x x x

¿Qué vas a aprender?

x x x x x x

Temario

- » **Captación y prospección inmobiliaria.**
 - Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria.
 - Valoración de inmuebles y alquileres.
 - » **Comercialización inmobiliaria.**
 - Marketing y promoción inmobiliaria.
 - Venta personal inmobiliaria.
 - Venta online.
 - » **Asesoramiento inmobiliario.**
 - Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria.
 - Financiación de operaciones inmobiliarias.
 - Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias.
 - » **Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales.**
 - » **Inglés profesional para actividades comerciales.**
- 



x x x x x x

¿Qué vas a aprender?

x x x x x x

Y además...

Completa tu formación con los siguientes cursos anexos sin coste adicional:

Argumentación y Objeciones en el Proceso de Venta. Con este curso podrás mejorar tus habilidades comerciales, conocerás las mejores técnicas de comunicación centrada en la atención y el servicio al cliente y aprenderás a aplicar las técnicas de marketing orientadas a la venta y a la negociación.

Comunicación Persuasiva. Este curso te permitirá adquirir los conocimientos necesarios para mejorar tus habilidades comunicativas logrando incrementar tu inteligencia emocional y tu capacidad de persuasión, ayudándote a conseguir generar influencia positiva en tus comunicaciones.

Atención al Cliente y Calidad del Servicio. Conoce las principales estrategias para afrontar la tarea de la atención al cliente desde el punto de vista de la organización y del trabajador. Interiorizarás la importancia de la función de atención al cliente y sacarás el máximo provecho a la comunicación asertiva, la escucha activa, la empatía y la asertividad, además, conseguirás un Título certificado por la Universidad Nebrija, una de las instituciones académicas más prestigiosas de nuestro país.

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA





x x x x x x

Salidas profesionales

x x x x x x

» Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

El curso de Gestión Comercial Inmobiliaria te ayudará a encontrar una salida profesional ejerciendo como:

- Agente comercial inmobiliario.
- Comercial inmobiliario.
- Captador inmobiliario.
- Técnico de venta inmobiliaria.
- Asesor comercial inmobiliario.

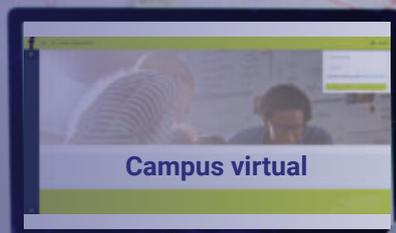


x x x x x

Formamos
tu futuro

x x x

Metodología educativa



Nuestra metodología online, con ayuda de material impreso y tutorías personales, está pensada para que tú, como alumno, adquieras un nivel de conocimiento adecuado a tu ocupación profesional. Te ofrecemos un alto grado de interactividad y seguimiento que sirve de refuerzo al aprendizaje y a la asimilación de la información.

100% flexible



El ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para que puedas conciliar la formación con tus responsabilidades personales y laborales. Podrás acceder al curso cuándo y desde donde quieras (24/7), solo necesitas un ordenador con conexión a internet.

Además, recibirás el material didáctico impreso en tu domicilio o, si lo prefieres, puedes recogerlo en nuestro centro Femxa más cercano, ¡tú eliges!

Tutor personal



Desde el primer día que formes parte de Femxa Escuelas Profesionales, te asignaremos un tutor personal que te guiará durante tu proceso formativo y con el que podrás realizar tutorías presenciales en tu centro Femxa más cercano, además de contactar a través de la plataforma, por teléfono o por email.

Con tu tutor personal podrás reforzar aquellas competencias necesarias para que tu formación sea la adecuada.

Campus virtual

Utiliza tu propio campus virtual para acceder a todo el material teórico, participar en foros de debate, contactar con tu tutor personal o interactuar con otros alumnos.

- ▶ Intuitivo y fácil de usar
- ▶ Disponible 24/7
- ▶ Recursos multimedia
- ▶ Herramientas de comunicación
- ▶ Soporte técnico profesional y ágil

