

## **DIPLOMADO EN COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA -PROGRAMA INTEGRAL**

### **Objetivos:**

1. Profundizar y actualizar el conocimiento adquirido respecto a las diversas temáticas a desarrollar en la Capacitación y jerarquizar elevando los estándares a través de la formación continua de nuestros profesionales matriculados.-
2. Mejorar las habilidades en la gestión comercial.

**Duración:** 102 horas

**Cursado:** viernes de 17 a 21hs.

**Dirigido a:** Corredores Públicos Inmobiliarios - estudiantes avanzados

**Cupo:** 30 a 40 alumnos

### **Organización y metodología:**

Cada módulo se desarrollará en forma presencial, habrá un desarrollo teórico y práctico. Al finalizar cada módulo se tomará un examen por escrito e individual sobre la temática tratada que deberá ser aprobado, o su recuperatorio, y tener un 80% de asistencia.

### **Módulos**

Los módulos, de 12 hs cada uno, están conformados por encuentros de 4 horas cada uno. Exceptuando el Módulo 1 que es de 18 hs.

La cantidad de jornadas por módulos varían de acuerdo a la cantidad de horas a desarrollar, todos tienen doce horas salvo tasaciones tiene 18hs., los días de clases serán los días viernes de 17 a 21hs.

- 1- TASACIONES
- 2- COMUNICACIÓN
- 3- MARKETING
- 4- ADMINISTRACIÓN - DIRECCIÓN/GERENCIA
- 5- CONTRATOS PARTE GENERAL Y ESPECIAL
- 6- CONTRATOS BANCARIOS Y FIDEICOMISO



COLEGIO DE CORREDORES  
PÚBLICOS INMOBILIARIOS  
Provincia de Mendoza



UNIVERSIDAD  
CHAMPAGNAT

- 7- COMERCIALIZACIÓN
- 8- DESARROLLOS INMOBILIARIOS

## **Temarios**

### **1-Tasaciones urbanas y rurales**

Objetivo: Intensificar el nivel profesional del tasador en su ejercicio en el cálculo y en la materialización total resultante.

Modalidad: taller

Duración: 18 horas

Temario: coeficientes de homogenización, terrenos, block, p.h., industriales, fincas, sustractivo, estático residual, etc.

### **2- Comunicación**

Objetivo: desarrollar la interacción en el medio como auxiliar social.-

Modalidad: teórico y práctico

Docente: a designar

Duración: 12 horas

Temario: Promoción, Publicidad, merchandising, sponsorship, prensa, marketing directo. Psicología emocional, empatía, etc.

### **3- Marketing**

Objetivo: tomar decisiones adecuadas y referidas a la forma de comunicación y estrategias a seguir.

Modalidad: teórico y práctico

Duración: 12 horas

Temario: Estrategias integradas, creatividad, marketing digital.

### **4- Administración - DIRECCIÓN**

Objetivo: modernizar la organización administrativa interna con eficiencia

Modalidad: teórico y práctico

Duración: 12 horas

Temario: etapas del proceso administrativo, técnicas de planeación y organización de la empresa inmobiliaria. Dirección, liderazgo y control, incidencia del medio ante los continuos cambios tecnológicos, económicos, políticos, sociales, culturales, elementos, plazos, políticas. Organización coordinación de recursos, organización empresarial, perfiles de negocios, portafolio de productos, como generar valor.



COLEGIO DE CORREDORES  
PÚBLICOS INMOBILIARIOS  
Provincia de Mendoza



## **5- Contratos –parte general y especial-**

Objetivo: ahondar en conocimiento y analizar la confección de contratos y el asesoramiento comercial.

Modalidad: teórico y práctico

Duración: 12 horas

Temario: Precontratos, minutas, ofertas, seña, pactos convenios, compraventa, locaciones, fianza, superficie, conjuntos inmobiliarios

## **6- Contratos bancarios y fideicomiso**

Objetivo: ídem anterior

Modalidad: teórico y práctico

Duración: 12 horas

Temario: Leasing, franquicias, fideicomiso como herramienta de financiamiento y garantía.

## **7-Comercialización**

Objetivo: perfeccionar competencias en la gestión comercial.-

Modalidad: teórico y práctico

Duración: 12 horas

Temario: planificación de la actividad, organización eficiente, proyecciones de crecimiento hacia la excelencia, plaza, acciones, promoción, etc.

## **8-Desarrollos Inmobiliarios**

Objetivo: poder coordinar las distintas actividades interdisciplinarias necesarias a los fines de llevar adelante un emprendimiento inmobiliario.

Modalidad: teórico y práctico

Duración: 12 horas

Temario: Formulación, evaluación y ejecución de proyectos inmobiliarios. Etapas, métodos de evaluación, organización, decisión.

**C.P.I. Julio A. Luengo**

**Presidente de Instituto de Capacitación C.C.P.I.M.**