

DIPLOMADO
AGENTE INMOBILIARIO
MODALIDAD VIRTUAL

Fechas y condiciones sujetas a cambios por motivos técnicos o de fuerza mayor.

POLI POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO | RBS REALTY BUSINESS SCHOOL

Tel: 320 719 4391 | matriculas@rbs-edu.com
www.goragroup.co

Los agentes inmobiliarios exitosos se han formado académicamente ampliando sus conocimientos en el sector de la finca raíz, brindándole confianza y apoyo a sus clientes para convertirse en el mas confiable consejero y consultor al momento de elegir su nueva vivienda

Objetivos

Objetivo General

El participante del curso Agente Inmobiliario reconocerá los aspectos básicos éticos, legales, procedimentales y técnicos que orientan y regulan la actividad inmobiliaria mediante la identificación de aspectos teóricos que le permitan llevar a cabo su labor de manera responsable y profesional para el logro de los objetivos comerciales propios o de la entidad a la que pertenece.

Objetivos Específicos

- Comprender los elementos conceptuales básicos para la gestión inmobiliaria que apoyan la gestión comercial para el mejoramiento del desempeño y la competitividad personal

- Aplicar los parámetros legales, comerciales y financieros necesarios para el establecimiento y desarrollo de negocios inmobiliarios

- Integrar elementos y procedimientos a la gestión inmobiliaria para mejorar los resultados de la gestión

- Establecer procesos comerciales en el campo de la gestión inmobiliaria basados en la ética, las buenas prácticas, el respeto y el servicio al cliente, de manera que se logre comprender la importancia de esta profesión en el desarrollo social del país.

Tipo de formación

El curso se desarrolla mediante el Aprendizaje Virtual a través del cual los alumnos son guiados para el desarrollo de los contenidos de manera personal, aprovechando el uso de las tecnologías de la comunicación para establecer interrelación con el docente.
El aprendizaje virtual se define como una estrategia educativa basada en el uso intensivo de las nuevas tecnologías que ofrece al estudiante estructuras operativas flexibles y métodos pedagógicos que facilitan el proceso de enseñanza – aprendizaje a través del establecimiento de tiempo, espacio y momento particular



Pensum Diplomado Agente Inmobiliario

Módulo 1. Ética Inmobiliaria

1. Definición.
2. Ética y moral.
3. Historia de la Ética
4. Definición de los valores y ética en los negocios.
5. Ética de los negocios
6. Responsabilidad social empresarial.
7. Código de Ética Empresarial
8. Ética Inmobiliaria
9. Agente Inmobiliario Idóneo
10. Código de Ética Profesional del corredor Inmobiliario

Módulo 2. Marco Legal de los negocios inmobiliarios

1. Marco constitucional y legal.
2. Ventas y corretaje.
3. Arrendamientos.
4. Administración de la propiedad horizontal.
5. Construcción.
6. Avalúos.

Módulo 3. Conceptos financieros del agente inmobiliario.

1. Principios básicos de contabilidad y finanzas.
2. Estados Financieros
3. Costos y presupuestos.
4. Aplicación a NIIFs.
5. Seguros y Fianzas.
6. Financiación.

Módulo 4. Teoría de precio y metodología de avalúos inmobiliarios

1. Teoría del valor
2. Tipos de avalúos
3. Etapas para la elaboración de los avalúos
4. Enfoques o métodos de avalúos
5. Aplicación de los métodos valuatorios
6. Riesgo en el trabajo del avaluador
7. Normatividad

Módulo 5. Habilidades Gerenciales para una gestión administrativa efectiva

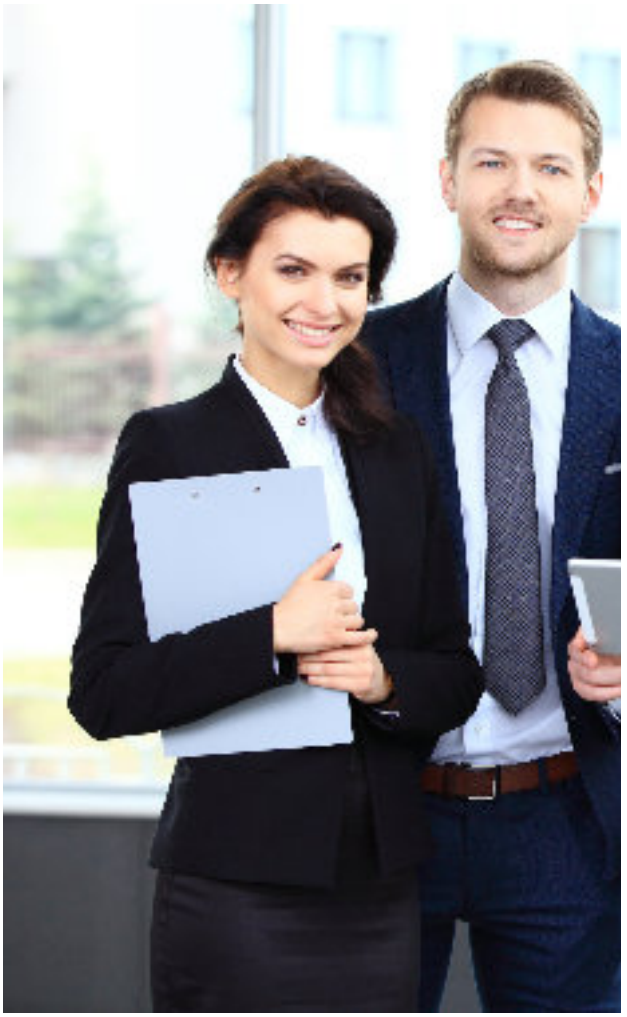
1. Planeación estratégica
2. Gestión del tiempo
3. Productividad
4. Gerencia y Empresa
5. Balanced Scorecard y Prospectiva
6. Lean Canvas

Módulo 6. Gestión de Mercadeo y Ventas aplicado al sector Inmobiliario

1. Marketing Inmobiliario
2. Planeación comercial
3. Segmentación del mercado inmobiliario
4. Definición del mercado y cliente objetivo
5. Servicio al cliente
6. Mercadeo digital
7. Habilidades de ventas y negociación – PNL
8. Gestión comercial y técnicas de ventas inmobiliarias

Competencias

N°	COMPETENCIAS	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1	Domina los conceptos básicos de la administración, ventas y gestión de inmuebles.	Argumenta los conceptos de administración, ventas y gestión comercial de los inmuebles a partir de la comprensión y análisis de elementos normativos y procedimentales	Conceptualización los conceptos básicos de la gestión inmobiliaria incluyendo argumentos técnicos, jurídicos y procedimentales del sector
2	Desarrolla el proceso de gestión inmobiliaria asociado a la compraventa, alquiler, permuta, cesión de bienes inmuebles	Ejecuta apropiadamente las labores propias de la gestión inmobiliaria Realiza análisis de negocios sobre la gestión inmobiliaria identificando alternativas que favorezcan la competitividad de su labor y el beneficio de sus clientes	Identificación los procedimientos y elementos clave necesarios para establecer un proceso de gestión inmobiliaria hacia sus clientes Elabora planes de negocio y presupuestos acorde a los lineamientos comerciales y jurídicos establecidos en la gestión inmobiliaria para el beneficio propio y de sus clientes
3	Comprende el impacto social de la labor del agente inmobiliario y el nivel de responsabilidad y ética profesional requerido	Establece lineamientos de gestión alineados a los preceptos éticos, jurídicos y sociales.	Comprende la necesidad de establecer una gestión inmobiliaria basada en el marco jurídico, la responsabilidad personal y la transparencia como ejes fundamentales de la profesión y el servicio a los demás



POLI
POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

El Politécnico Grancolombiano es pionero en Colombia desde el 2008 con el modelo virtual, brindando a los interesados la oportunidad de acceder a la educación superior en todo el país con los mejores beneficios y respaldo académico, conforme con las nuevas tendencias en educación profesional. Cuenta con más de 38.500 estudiantes virtuales en pregrado y posgrados, matriculados en los 123 Centros de Servicio Universitario del país.

www.poli.edu.co

RBS REALTY BUSINESS SCHOOL

Realty Business School es una Division de Gora Group SAS

Realty Business School RBS, es una escuela creada como una plataforma virtual de formación on line basada en estrategias de innovación de tecnologías educativas y recursos didácticos orientados al conocimiento y la especialización en el sector inmobiliario.
RBS es un renovado modelo de formación e-learning, que proporciona los medios para adquirir conocimientos que conduzcan a la profesionalización de la gestion inmobiliaria.

www.rbs-edu.com