



**TAGO**  
estudios

# Curso de Captador Inmobiliario

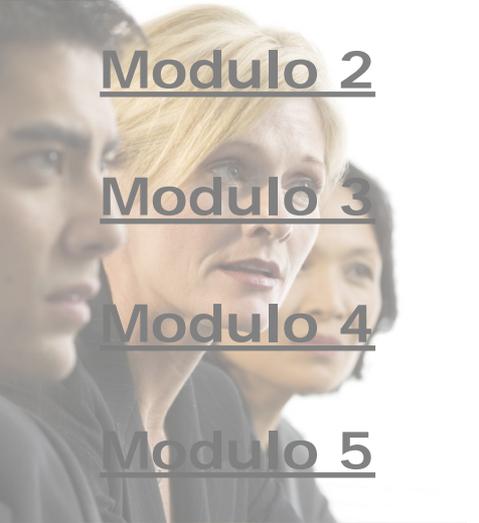


- Los cursos on-line de **TAGO Centro de Estudios** garantizan que los participantes adquirirán los conocimientos necesarios, independientemente de su nivel inicial.
- **TAGO Centro de Estudios** es el primer centro de formación especializado en el sector inmobiliario.
- Los profesores de **TAGO Centro de Estudios** disponen de experiencia laboral en el sector y formación específica para los cursos que imparten. Cada participante dispone de un tutor asignado que puede y debe conseguir el correcto aprovechamiento del curso por parte del alumno.





## Modulo 1



## Modulo 2

## Modulo 3

## Modulo 4

## Modulo 5



## Modulo 6

## Modulo 1: Mercado Inmobiliario y Distribución inmobiliaria

- El sector inmobiliario.
- Características del mercado inmobiliario.
- La agencia inmobiliaria.
- Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local.



## Modulo 1

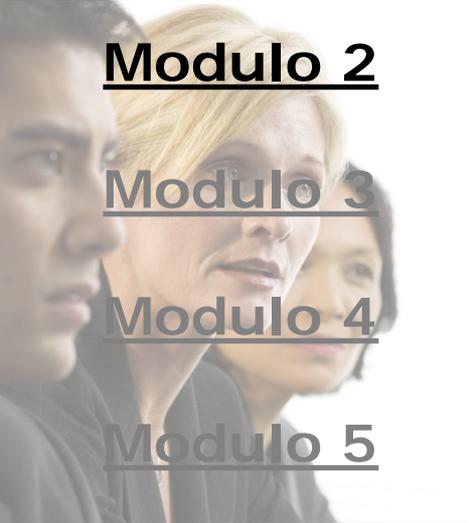
## Modulo 2

## Modulo 3

## Modulo 4

## Modulo 5

## Modulo 6



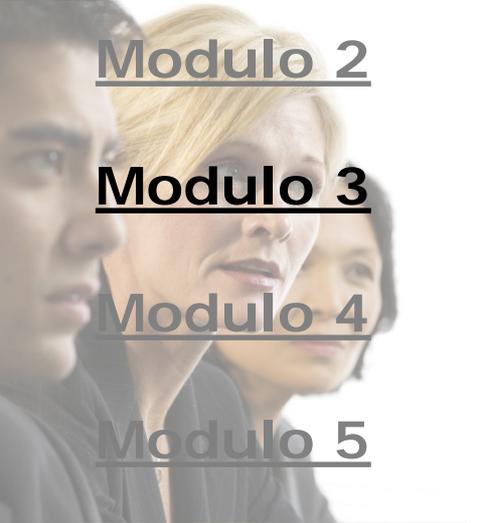
## Modulo 2: Técnicas de prospección y localización de inmuebles

- La función de prospección del mercado inmobiliario.
- Rutas de prospección.
- Técnicas de localización de inmuebles.
- Calificación de los prospectos.





**Modulo 1**



**Modulo 2**

**Modulo 3**

**Modulo 4**

**Modulo 5**



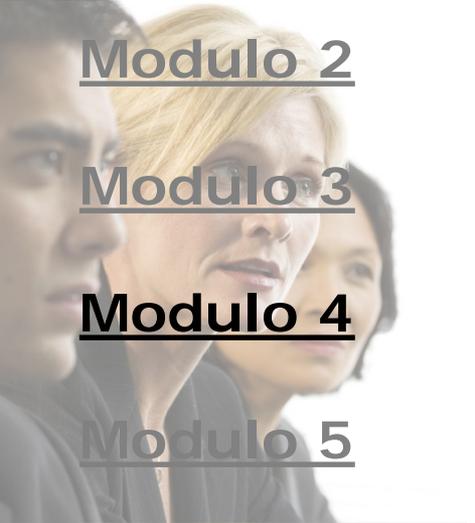
**Modulo 6**

### **Modulo 3: Técnicas de captación Inmobiliaria**

- Técnicas de aproximación de los prospectos.
- Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación.
- La entrevista de captación.
- Argumentario de captación y tratamiento de las objeciones.
- Otros recursos para la captación.
- Documentación para la captación.
- El final de la captación.
- Uso de los datos obtenidos en la captación.



## Modulo 1



## Modulo 2

## Modulo 3

## Modulo 4

## Modulo 5



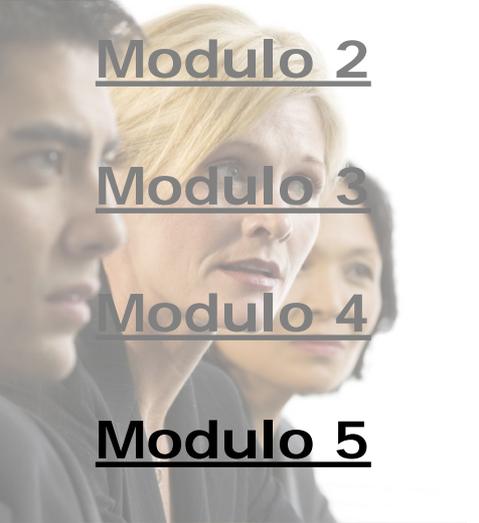
## Modulo 6

### Modulo 4: Técnicas de intermediación y negociación

- Tipos de encargo de intermediación inmobiliaria.
- Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria.
- Acuerdos de captación en exclusiva.
- El contrato en exclusiva



**Modulo 1**



**Modulo 2**

**Modulo 3**

**Modulo 4**

**Modulo 5**



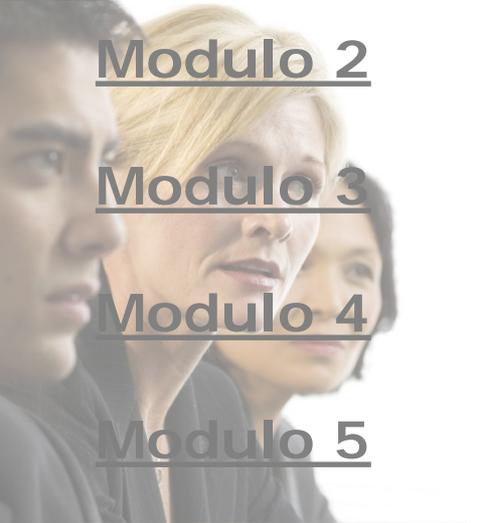
**Modulo 6**

## **Modulo 5: Sistemas de Gestión Comercial Inmobiliaria**

- Características de los sistemas de gestión Inmobiliaria.
- Los sistemas de organización y archivo de la información captada.
- La red inmobiliaria.
- Otras iniciativas en la gestión comercial inmobiliaria.



**Modulo 1**



**Modulo 2**

**Modulo 3**

**Modulo 4**

**Modulo 5**



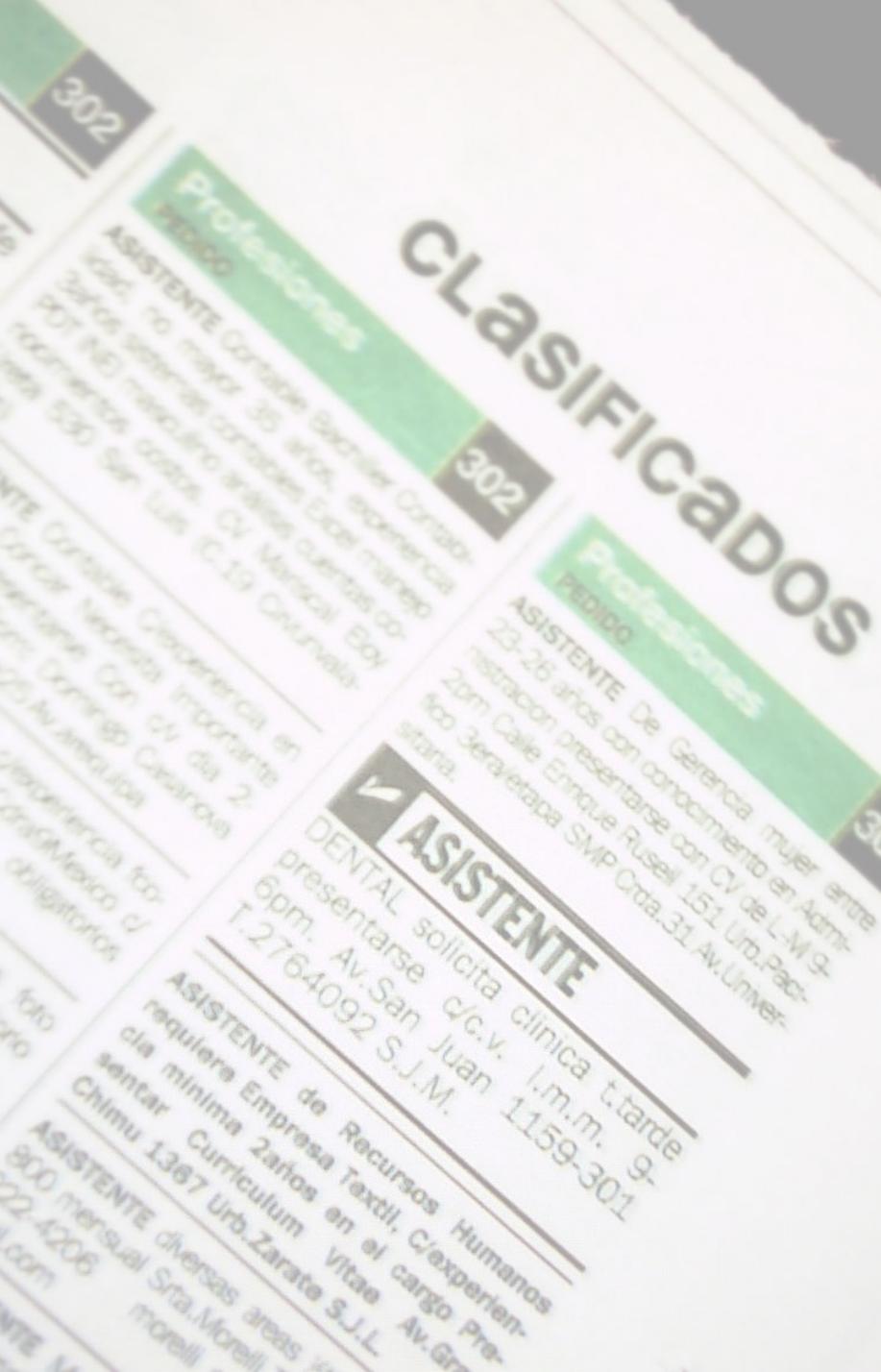
**Modulo 6**

## **Modulo 6: El negocio Inmobiliario en las Redes Sociales**

- Como crear un blog para mi negocio inmobiliario.
- Optimización de la web.
- Los portales inmobiliarios.
- Facebook , como convertir fans en clientes.



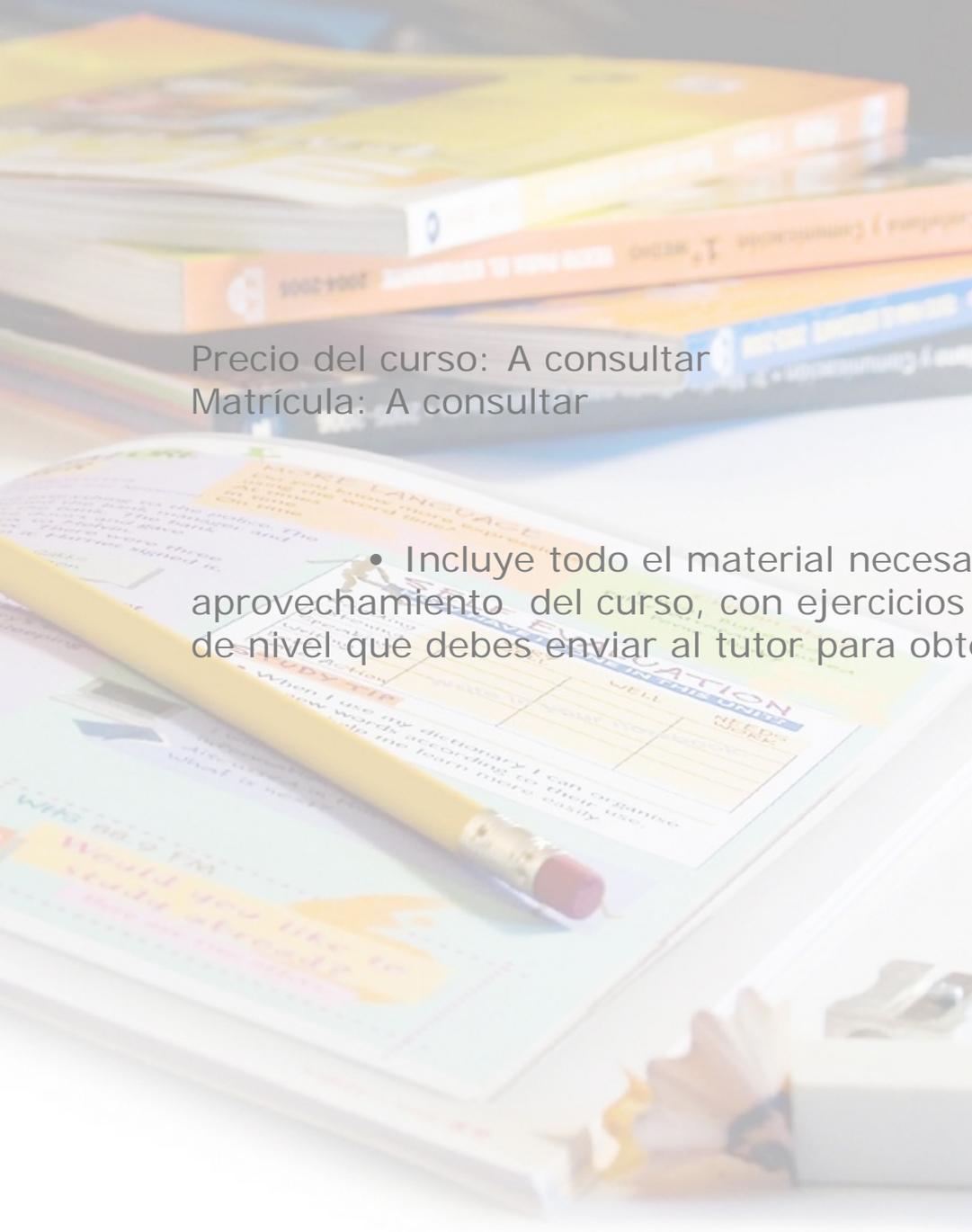
Este curso está dirigido a todas aquellas personas que trabajan en el sector de la compraventa dentro del área profesional de comercio y marketing y desean adquirir competencias dentro del campo de la gestión comercial inmobiliaria. También está dirigido a personas que deseen profundizar sobre las técnicas de captación e intermediación inmobiliaria y la valoración de inmuebles y alquileres.



## Bolsa de trabajo:

- **TAGO Centro de Estudios** pone a disposición de las empresas, los profesionales mejor preparados en el sector inmobiliario.
- Ofrecemos a nuestros alumnos una puerta abierta hacia nuevas oportunidades profesionales.



A stack of books with orange and blue covers is visible in the background. In the foreground, a notebook is open, showing a page with a table titled 'EVALUATION' and a yellow pencil resting on it. The notebook page contains text and a table with columns for 'WELL' and 'NOT WELL'.

Precio del curso: A consultar  
Matrícula: A consultar

- Incluye todo el material necesario para asegurar el total aprovechamiento del curso, con ejercicios de autoevaluación y pruebas de nivel que debes enviar al tutor para obtener el diploma.

Llama ahora para formalizar tu matrícula y en breve recibirás:

- El material del curso.
- Una prueba de evaluación para conocer tus conocimientos iniciales.
- Nombre del tutor asignado.

**TAGO Centro de Estudios**

Tel. 93 414 25 09

[contacto@tagoestudios.com](mailto:contacto@tagoestudios.com)





**¡MUCHAS GRACIAS!**