



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

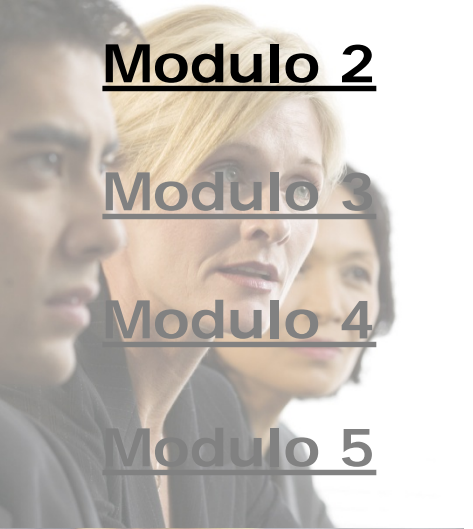
Modulo 2

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



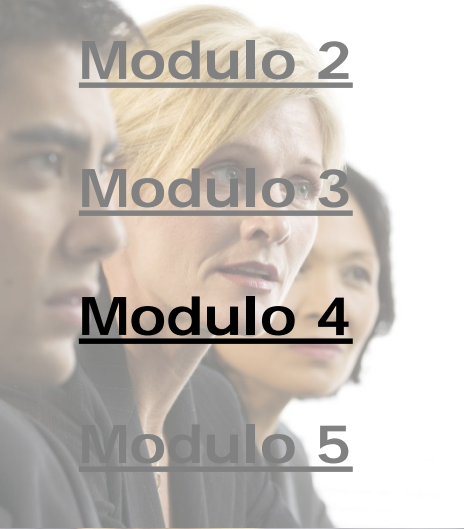
Modulo 6

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



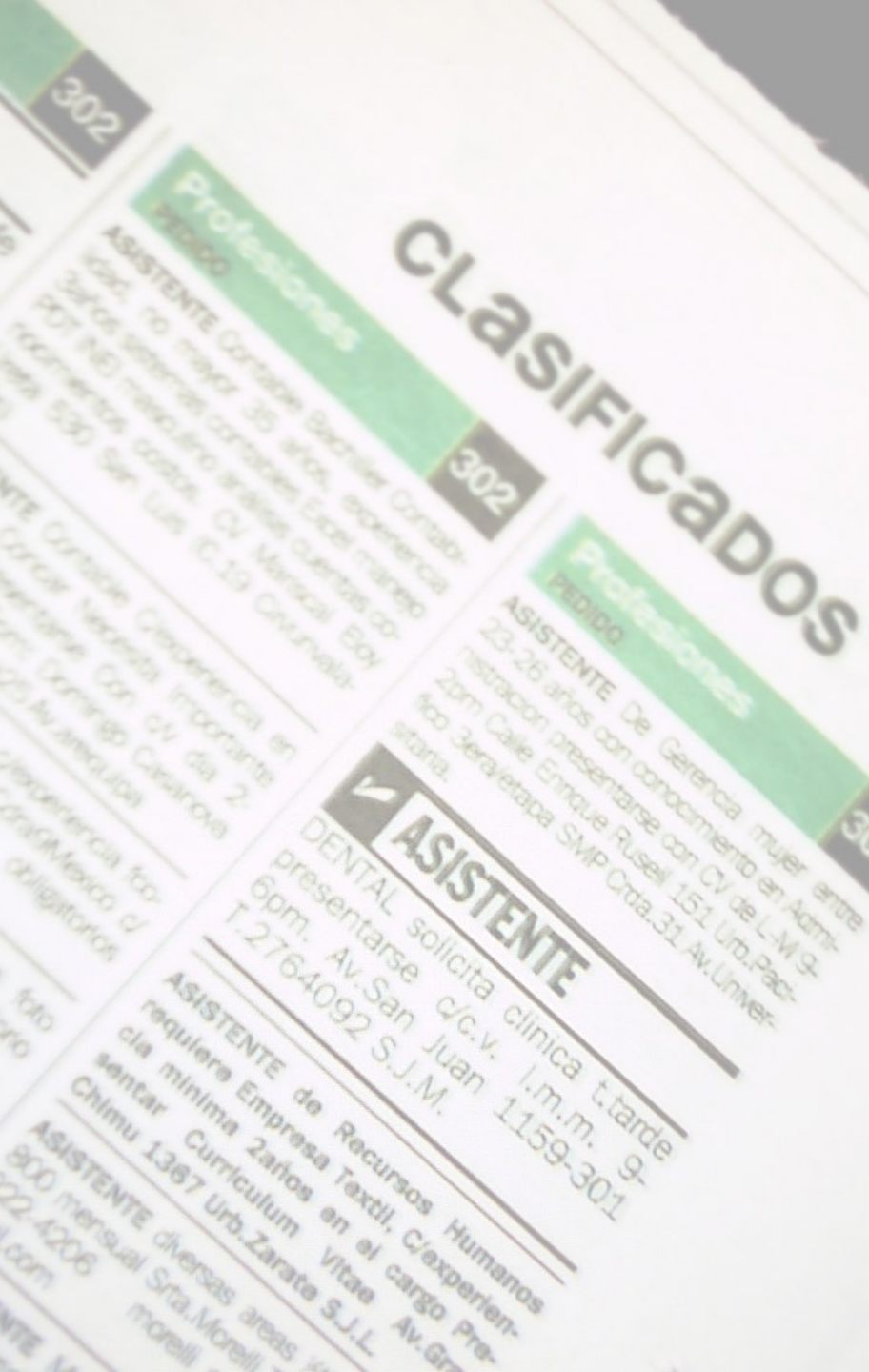
Modulo 6

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.



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





¡MUCHAS GRACIAS!