



TALLER 100% PRÁCTICO EN MATERIA INMOBILIARIA:

Ventas, administración, inversiones, leyes, contratos y un plan de acción para *iniciar mi propia fuente de riqueza.*

PRESENTACIÓN:

- ✓ Hoy en día invertir en el ramo inmobiliario es lo más sólido que existe; una de las formas para llegar a tener inmuebles es involucrarse en el medio formando su propia empresa, para ello es necesario la capacitación continua y la certificación; nosotros ampliamos su visión empresarial para lograr obtener su ingreso residual.

OBJETIVOS:

- ✓ Prospear positivamente su negocio inmobiliario.
- ✓ Enfocar el desempeño proactivo de la especulación financiera.
- ✓ Concretar el cierre de la fuerza de venta de acuerdo con las tendencias y prácticas en el mercado.
- ✓ Conocer el Derecho Inmobiliario: compraventa, administración, sucesiones, hipotecas, fideicomisos, transmisión y adquisición de los derechos reales.
- ✓ Elaborar un plan de negocios para iniciar y mantenerse en el ambiente inmobiliario.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR:

- ✓ Habilidad de venta de servicios relacionados con todas las acciones inmobiliarias.
- ✓ Desarrollo del pensamiento sistémico en soluciones legales inmobiliarias a través de herramientas y técnicas de ventas inmobiliarias.
- ✓ Saber especular de acuerdo con la oferta y demanda.

DIRIGIDO A:

- ✓ Nuevos agentes inmobiliarios, empresarios y emprendedores que desean conocer la comercialización de los servicios inmobiliarios con una perspectiva legal.

MODALIDAD:

- ✓ Taller **Semi-Presencial 40 horas** divididas en 20 con el capacitador y 20 de autoestudio durante 10 semanas a través de videoconferencias (Skype) en tiempo real, recibiendo dos sesiones por semana en un horario conveniente para usted; se imparte desde 1 hasta 4 alumnos.

METODOLOGÍA:

- ✓ Taxonomía de Marzano (aprender por competencias; fortaleciendo y fomentando el Capital Humano).

VALOR AGREGADO:

- ✓ Taller de alto impacto para usted y su empresa, todos los conceptos y aplicaciones se estudian enfocados en personalizar de manera particular en sus necesidades y requerimientos personales y profesionales). Es necesario entrevistar al alumno o alumnos antes de iniciar para preparar los casos prácticos y personalizar el curso de acuerdo con sus requerimientos.
- ✓ Le ayudamos a elaborar un plan activo de negocios para que empiece su propia inmobiliaria involucrándose positivamente en este oficio.
- ✓ A través de diversas herramientas sistémicas logramos ir al punto medular en la integración colaborativa de equipo de alto desempeño.
 - ❖ **Dinámica de Inteligencia Emocional:** Generando estrategias.
 - ❖ **Dinámica en Ciencias de la Felicidad:** La felicidad como modelo de bienestar
 - ❖ **Dinámicas Motivacionales:** Misión y Visión de la empresa inmobiliaria.

FECHA DE INICIO:

- ✓ Este taller se abre a petición del interesado desde 1 hasta 4 alumnos para persona física o para un conjunto de empleados de su empresa; se requiere cerrar el contrato con el pago del taller para programar sus clases en horarios muy convenientes para usted.

INVERSIÓN:

- ✓ \$ 9,152 en 1 sólo pago de contado.
- ✓ \$10,155 dividido en 5 pagos quincenales de \$2,031 c/u.

DESCUENTO:

- ✓ **Descuento de \$1,000 sí se contrata en la primera semana de haber recibido la información; descuento de \$500 sí se contrata en la segunda semana, sí se contrata de la tercera semana en adelante no aplica descuento alguno.**

NOTAS:

- ✓ Precios más IVA en caso de requerir factura.
- ✓ Por cada alumno extra se deben agregar \$2,288 hasta 3 adicionales más el alumno principal, este monto se cubre al contratar.
- ✓ Para contratar el servicio es necesario cubrir el pago, programar su calendario de clases y una entrevista por videoconferencia para preparar su taller el cual es personalizado.
- ✓ Los pagos en Bancomer o en OXXO a la Tarjeta de Bancomer 4152-3133-6347-7477
- ✓ Incluye material electrónico.
- ✓ Los módulos del temario pueden ser modificados de acuerdo con sus necesidades.
- ✓ Para la modalidad presencial en sus instalaciones se necesita una cotización diferente a estos precios.

TEMARIO

Para trabajar 40 horas de estudio dinámico

MODULO I PROSPECCIÓN DE LAS VENTAS INMOBILIARIAS

- A. Generalidades de las Ventas
- B. Promoción inmobiliarias
- A. Sector Inmobiliario
- B. Tendencias del Mercado
- C. Segmentación
- D. Identificación del cliente
- E. Comunicación asertiva
- F. Fuerza de Ventas
- G. Negociación
- H. Planeación y Proyección
- I. Cierre de venta proactivo

MODULO II DERECHO INMOBILIARIO

- A. Panorama Jurídico de los Negocios Inmobiliarios
- B. Derecho Civil
- C. Aspectos Patrimoniales
- D. Documentos que acreditan la Propiedad
- E. Derecho Reales
- F. Propiedad, posesión y usufructo
- G. Cargas y Gravámenes Jurídicos
- H. Derecho Notarial
- I. Derecho Registral

- J. Documentación de la operación Inmobiliaria
- K. Recibos de apartado
- L. Pre-contratos o contrato de promesa
- M. Escrituración

MODULO III ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES

- A. Contratos Inmobiliarios
- B. Arrendamiento
- C. Administración de condominios
- D. Casos prácticos en concreto
- E. Convenios Modificatorios
- F. Cesión de derechos litigiosos
- G. Procedimiento Sucesorio
- H. Juicios en Materia Inmobiliaria
- I. Traspasos
- J. Fideicomisos

MODULO IV ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS

- A. Estructura
- B. Objetivos y Metas
- C. Calendario de Actividades
- D. Plan de Acción