

PROGRAMA DE VENTAS INMOBILIARIAS

OBJETIVO

Al concluir el seminario el participante obtendrá conocimientos de cómo se desarrolla el negocio inmobiliario desde la venta profesional, contar con conocimientos básicos en el tema legal, y financiero, obtendrá destrezas de ventas y perfilamiento de clientes, este curso podrá darle herramientas ya sea para poder desarrollarse en la industria o para poder abrir una oportunidad laboral vinculado a una promotora inmobiliaria o a una oficina de intermediación.

TEMARIO DEL CURSO:

El presente programa está dividido en 5 módulos y aborda los siguientes contenidos:

| | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Módulo 1 | Concepto: Conceptos de Ventas – Habilidades. |
| Módulo 2 | Concepto: El negocio de la intermediación inmobiliaria. |
| Modulo 3 | Concepto: Estrategias de telemarketing y presentaciones de ventas irresistibles. |
| Modulo 4 | Concepto: Conceptos legales en las operaciones inmobiliarias. |
| Modulo 5 | Concepto: Creación de Social media - marketing de redes inmobiliario. |



CERTIFICADO OBTENIDO:

Certificado de participación y aprobación del programa de:

VENDEDOR DE ALTO RENDIMIENTO INMOBILIARIO (40 horas)

Este certificado está respaldado y avalado por el ISTA y su división de educación continua, Institución de educación Técnica Superior, debidamente registrada y acreditada por el SENESCYT, CES y CACES.

INFORMACIÓN ADICIONAL:

Incluye:

- ✓ Material de trabajo.
 - ✓ Acceso a plataforma virtual ISTA.
 - ✓ Instructor(es) certificado(s) por ISTA.
 - ✓ Instalaciones, parqueo, seguridad.
 - ✓ Refrigerio.
 - ✓ Servicio de bebidas permanente.
 - ✓ Duración de 40 horasⁱ.
 - ✓ Horario: lunes a viernes de 18:00 a 21:00 hrs.
 - ✓ Lugar: Instituto Superior Técnico Americano, ISTA, Guayaquil.
 - ✓ Valor:
 - 395 USD modalidad presencial.
 - 200 USD modalidad online.
- aplican BECAS para emprendedores (25%)ⁱⁱ.**



098-570-0917

Contáctanos para más información



Diferido sin intereses

ⁱ Carga horaria: 15 hrs. aprendizaje en contacto con docente, 10 hrs. aprendizaje autónomo, 15 hrs. aprendizaje práctico.

ⁱⁱ Becas para emprendedores: se validará con la presentación del RUC bajo régimen RIMPE, RISE o certificado de Asociación.