

CERTIFICACION

AGENTE INMOBILIARIO

MÓDULO 1

BIENES RAÍCES

- Servicio al cliente / Base de Crm
- Tipos de contratos
- Aprenda a captar con exclusividad
- Métodos para inmuebles / inventario
- Trabajo en equipo en la captación
- ¿Cómo enseñar inmuebles?
- Pasos de la venta
- Técnicas de cierre
- Manejo de objeciones

MÓDULO 2

ESTUDIO DE TÍTULOS

- Minuta
- Escritura pública
- Certificado de libertad
- Certificado de valorización
- Certificado de impuestos

Gravámenes como:

- Leasing habitacional
- Usufructo
- Afectación a vivienda familiar

- Patrimonio de familia
- Hipoteca
- Embargo
- Plusvalía

MÓDULO 3

ARRIENDOS

- Tipos de arriendos
- Manejo con aseguradoras (formulario persona natural y jurídica)
- Contratos con arrendatarios
- Contratos con propietarios
- Inventarios
- Secretaria del hábitat

MÓDULO 4

8 CLAVES PARA SER PROFESIONAL EN EL MUNDO INMOBILIARIO

Tenga en cuenta el:

- Conocimiento
- Manejo de objeciones
- Impacto e influencia
- Trabajo en equipo
- Tipo de contrato
- Identificar el precio de la zona
- Autodisciplina
- Cierre de negociación

URBEC
Constructora | Inmobiliaria

MÓDULO 5

TRABAJO DE CAMPO PARA ADQUIRIR EXPERIENCIA

Ejerza lo aprendido:

- Manejo de zona
- Conseguir inventario
- Realizar la llamada de captación
- Obtener cita para presentación de servicio

MÓDULO 6

AVALUOS

Aprenda:

- PASOS A SEGUIR CUANDO SE VENDE UN INMUEBLE CON CRÉDITO HIPOTECARIO O DE CONTADO
- CÓMO CALCULAR EL PRECIO DE UN INMUEBLE EN DETERMINADA ZONA

URBEC

Constructora | Inmobiliaria