

Curso

- Corretaje de Propiedades
- Estudio de Título
- Introducción al Marketing Digital

2025

IC Capacitacion Laboral

 **CAPACITACIÓN
LABORAL**

Alianza Con:



Curso de Corretaje de Propiedades

¡Bienvenidos al curso "Corredor de Propiedades"!

En este curso, exploraremos los fundamentos y habilidades necesarias para convertirse en un corredor de propiedades exitoso. Aprenderás sobre el mercado inmobiliario, técnicas de venta y marketing, y cómo brindar un servicio excepcional a tus clientes.

Objetivos del curso:

- Comprender el mercado inmobiliario y sus tendencias actuales
- Desarrollar habilidades para encontrar y cerrar negocios
- Aprender estrategias de marketing y publicidad efectivas
- Entender la legislación y regulaciones relevantes
- Desarrollar habilidades de comunicación y negociación

Temas que cubriremos:

- Introducción al mercado inmobiliario
- Tipos de propiedades y sus características
- Técnicas de valoración y evaluación de propiedades
- Marketing y publicidad en el sector inmobiliario
- Negociación y cierre de negocios
- Ética y responsabilidad profesional

Estás a punto de embarcarte en un viaje que te permitirá desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para triunfar en el mundo de la corrección de propiedades.

¡Prepárate para aprender, crecer y alcanzar el éxito en este emocionante campo!

Modalidad del Curso

- Modalidad: e-learning (Clases en línea vía ZOOM®) y plataforma de aprendizaje mediante aula virtual.
Duración: 50 horas académicas (Lunes a Viernes de 19:30 a 22:00 hrs)

Docentes

Abogado experiencia rubro inmobiliario
Corredor Inmobiliario.
Especialista en Mkt Digital

Entrega de Certificado al completar el curso.

Requisitos

Mayor de 18 años.

Conocimientos en computación nivel usuario.

Poseer Pc, notebook o celular con internet para ingreso a clases.

Tener cuenta en plataforma Zoom.

Corretaje de Propiedades

TEMARIO

1.- Sociedades Comerciales Existentes en Chile

- Tipos de sociedades comerciales y sus características
- Conceptos de Pymes
- Ventajas y desventajas de Pymes

I UNIDAD

- Corredor de Propiedades
- Definición de un Corredor de Propiedades Rubro Inmobiliario
- Perfil Características Beneficios Responsabilidades
- Modelos de Negocios Arriendo
- Venta
- Administración de Propiedades Gestión de Créditos
- Asesoría Inmobiliaria

II UNIDAD

- Métodos y estrategias de venta
- Comunicación Efectiva
- Perfil y Actitudes exitosas para el empresario
- Atención y servicio al cliente

III UNIDAD

- El Arriendo
- Área Jurídica y notarial
- Captación de clientes
- El Mandato
- Contrato de arriendo
- Arriendo tradicional
- Arriendo Amoblado
- Arriendo Diario
- Publicación
- Prospectos
- Administración de la propiedad

IV UNIDAD

- Venta
- Área jurídica y notarial.
- Como captar clientes
- El mandato
- Compromiso de Compra y Venta
- Contrato de Compra y Venta
- Hoja de Visita
- Venta Tradicional (Crédito Hipotecario) Efectivo
- Subsidio Leasing
- Inversión Inmobiliaria
- Publicación
- Prospectos

V UNIDAD

- Operación
- Documentos y estado de la propiedad.
- Financiamiento
- Gestión de Créditos
- Documentación

VI UNIDAD

- Introducción al Marketing Digital
 - Componentes del Marketing Digital
 - ¿Qué es el Marketing Digital?
- Redes Sociales como Herramienta de Marketing
 - Principales Plataformas
 - Cómo Crear una Estrategia en Redes Sociales
- Publicidad en Google Ads
 - ¿Qué es Google Ads?
 - Creación de una Campaña en Google Ads
 - Medición y Optimización
- Publicidad en Meta Ads
 - ¿Qué es Meta Ads?
 - Segmentación de Audiencia
 - Estrategias de Publicidad Efectiva
- Herramientas y Recursos para Empezar
 - Herramientas de Gestión
 - Cómo Crear un Plan de Acción
 - Preguntas y Respuestas

Estudio de Título

TEMARIO

1. Que son los títulos de dominio, aspectos generales

- a) Documentación que componen los títulos de dominio.
- b) Aspectos generales de las inscripciones en el Conservador de Bienes Raíces.

2. Algunos modos de adquirir el dominio de bienes inmuebles

- a) Tradición
- b) Ocupación
- c) Sucesión por causa de muerte.
- d) Prescripción
- e) Estudio particular del Usufructo.

3. La tradición de los bienes inmuebles

- a) Título Traslaticio de dominio.
- b) La escritura pública
- c) Nulidad de las escrituras públicas.

4. Las inscripciones conservatorias

- a) Marco regulatorio
- b) Requisitos para inscribir una compraventa
- c) Los Registros del Conservador de Bienes Raíces

5. Estudio de títulos de un bien raíz

- a) Aspectos generales.
- b) Esquema de un informe de título.
- c) Análisis de la documentación necesaria para la redacción de un estudio de título.
- d) Problemas que pueden presentarse y como solucionarlos.
- e) Los errores más comunes que pueden presentarse en los títulos.

6. Taller práctico y evaluación diagnóstica

Taller Practico de Marketing de propiedades residenciales y comerciales

- a) Conceptos Generales de marketing de propiedades.
- b) Plan de marketing para la promoción de propiedades Residenciales.
- c) Plan de marketing para la promoción de propiedades Comerciales.
- d) Marketing en redes sociales.
- e) Sistemas y herramientas de colaboración y canje para marketing.
- f) Técnicas de exhibición de propiedades.
- g) Técnicas de gestión de compradores.
- h) Inteligencia artificial para corredores de propiedades.

ALIANZA GRUPO PREMIUM



Beneficios de asociación:

- a) Ejercer como emprendedores independientes asociados a marca exitosa.
- b) Contar con la amplia experiencia y presencia en el mercado.
- c) Gozar de plataformas que le permitirán tener la máxima exposición de sus propiedades con alrededor de 40 portales inmobiliarios.
- d) Acceso a MLScolab, plataforma de canje interno y externo, con inteligencia artificial. Capacitación y asistentes virtuales con Inteligencia Artificial.
- e) Les será asignado un líder que entrega mentoring y coaching permanente.
- f) Apuntar a un crecimiento orgánico que le permita pasar de un estado de emprendedor a empresario gracias a nuestro sistema de planes que van desde el 30% al 100% de retribuciones por comisiones .
- g) Gracias a la colaboración mutua es posible asegurar ingresos vía a adelantos mensuales, según plan de asociado.
- h) Contar con un sistema de CRM que le permite la administración de cartera.
- i) Acceder a la cartera compartida con más de 3.000 unidades ofertadas.
- j) Activar como fuerza de ventas a más de 300 asociados a la marca que colaboran como motor de búsqueda de potenciales compradores en todo Chile. Canje y colaboración.
- k) Acceder a toda una metodología probada y un alcance de servicio que le permitirá diferenciarse de la competencia y resultados más rápidos.
- l) Gozar de los beneficios de trabajar con un modelo contra cíclico o en crisis.
- m) Imagen de marca y posicionamiento.
- n) Capacitación y especialización permanente gracias a nuestra amplia malla curricular de cursos en nuestra Academia virtual para asociados.