



CURSO INMOBILIARIO

- Información del curso:
- Idioma: Español
- 78 clases y 48 horas de contenido
- Online y a tu ritmo
- Garantía de 7 días
- Certificado de conclusión

OBJETIVOS

Este entrenamiento es para que sepas promover de forma estratégica tus inmuebles para que no tarden mucho en venderse utilizando las mejores técnicas para la venta inmobiliaria. El entrenamiento de Sabiduría inmobiliaria es para aquellos que quieren brindar un servicio profesional a sus clientes, tener claro cómo llevar exactamente el trámite ante las notarías, ser visto como un experto en los bienes raíces, Ser aquella persona que conoce y sabe guiar a sus clientes en las operaciones inmobiliarias indicándoles todos los tramites, documentación que necesita y los pasos del proceso, generando por lo tanto confianza, reconocimiento, prestigio en su zona por ser quien ofrece un excelente servicio.

Este entrenamiento es para aquellos que quieren saber y tener la certidumbre legal de las operaciones inmobiliarias que realizan como el comprar, vender, rentar o invertir en bienes raíces.

MODULO 1 MENTALIDAD

- Valores
- Creencias de éxito
- Clase 3.1 Definición de Metas
- Clase 3.2 Continuación
- Clase 3.3 Productividad
- Clase 4. Principios de la Venta Inmobiliaria

Marca Personal para Inmobiliarios

- Introducción
- Importancia de la Marca Personal
- Posicionamiento de tu Marca
- Fundamentos de la Conducta Humana
- Pasos para Crear Tu Historia de Marca
- Pasos Para Crear tu Historia de Marca 2
- Razones por las que te Contratan
- Recomendados y Claves del Servicio
- Fuentes de Poder de tu Marca

Modulo 2. Agente Inmobiliario

- Clase 1. Oferta de Servicio de Valor
- Ejemplo de Oferta de Servicio
- Clase 1.3 Tipos de Clientes
- Clase 2. Plan de Prospección
- Clase 2.1. Captación en trato directo. Guiones de Negociación.
- 2.2. Principios de Persuasión
- Clase 2.3 Generación de Prospectos
- Clase 3. Cita con tu Prospecto
- Taller de Clase 3
- Clase 3. Taller 2
- Clase 4. Investigación Legal
- Clase 4 Taller de Investigación Legal
- Clase 5. Promoción del Inmueble
- Clase 6. Cómo Tratar a los Prospectos
- Clase 6.2 Llamadas Entrantes
- Clase 6.3 Visita al Inmueble
- Clase 7. Formalizando el Trato
- Taller del contrato de promesa
- Taller del Contrato de Arrendamiento
- Clase 8. Conclusión en Notaria

Modulo 3. Inversionista Inmobiliario

- Clase 1.1 El Objetivo
- Clase 1.2. El Juego del Dinero
- Clase 1.3. Cuanto Cuestan Nuestros Sueños
- Clase 1.4 Que Significa el Dinero
- Clase 2. Préstamos Hipotecarios
- Clase 2. Taller del Contrato
- Clase 3.1 Remates Judiciales, Sesiones de Derecho y Adjudicaciones
- Clase 3.2 Remates
- Clase 3.3 Audiencia de Remate
- Clase 3.4 Después de la Adjudicación del Remate
- Clase 3 Taller 1
- Clase 3 Taller 2 Remates
- Clase 3. Taller 3 Remates
- Clase 3 Taller 4
- Clase 3 Taller 5 Remates
- Clase 3 Taller 6 Remate
- Clase 3 Taller 7 Remates
- Clase 4. Asociación en Participación
- Clase 4. Taller del Contrato de AP
- Clase 5.1 Sucesiones Hereditarias
- Clase 5.2 Sucesiones Hereditarias

Modulo 4. Derecho Inmobiliario

- Clase 1. Aspectos Básicos para Comercializar un Inmueble
- Clase 1. 2 Aspectos Básicos de Comercialización de un Inmueble
- Clase 2. Prescripción Positiva
- Clase 3. Acto Jurídico
- Clase 4. Patrimonio y Clasificación de los Derechos
- Clase 5. 1 Propiedad, Copropiedad y sus Modalidades
- Clase 5.2 Propiedad, Copropiedad y sus Modalidades
- Clase 5.3 Propiedad, Copropiedad y sus Modalidades
- Clase 6. Hipotecas parte 1
- Clase 6. Hipotecas parte 2
- Clase 7. Usufructo
- Clase 8. Servidumbre
- Clase 9. Compraventa Parte 1
- Clase 9. Compraventa Parte 2
- Clase 10. Arrendamiento Parte 1
- Clase 10. Arrendamiento Parte 2
- Clase 11. Ley Nacional de Extinción de Dominio
- Clase de Impuestos

Bonus

- Re-programando la Prosperidad

Asesorías

Todos los negocios conllevan riesgos y esfuerzos y acciones masivas y consistentes. Si no está dispuesto a aceptar eso, NO OBTENGA ESTE CURSO. Al enviar su dirección de correo electrónico y número de teléfono en este sitio web, usted está autorizando a nuestra empresa a enviarle mensajes informativos y promocionales por correo electrónico, llamadas telefónicas y mensajes de texto. Todos los ingresos y representaciones de ingresos son solo declaraciones aspiracionales de su potencial de ganancias. El éxito, los testimonios y otros ejemplos utilizados son resultados excepcionales y no típicos, y no pretenden ser ni son garantía de que usted u otros logren los mismos resultados. Los resultados individuales siempre variarán y los tuyos dependerán por completo de tu capacidad individual, ética de trabajo, habilidades y experiencia comercial, nivel de motivación, diligencia al aplicar los conocimientos transmitidos, la economía, los riesgos normales e imprevistos de hacer negocios y otros factores. E-duc@cion online no es responsable de sus acciones. Usted es el único responsable de sus propios movimientos y decisiones, y la evaluación y el uso de nuestros productos y servicios se deben basar en su propia diligencia debida. Usted acepta que este curso no es responsable ante usted de ninguna manera por sus resultados en el uso de los productos y/o servicios que usted adquiere.

