Negociación y Cierre de Ventas Inmobiliarias

SKU	75005
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	95 horas
Dirigido a	agentes inmobiliarios, corredores, asesores comerciales, emprendedores y personas que desean profesionalizar la captación, promoción y venta de propiedades.

Este curso entrega una formación aplicada en **Negociación y Cierre de Ventas Inmobiliarias**, orientada al mercado inmobiliario de República Dominicana. El programa desarrolla herramientas comerciales, operativas y de gestión para participar de manera más profesional en procesos de venta, inversión, administración y formalización de propiedades.

Unidad 1: Fundamentos comerciales del negocio inmobiliario

- Comprensión del proceso comercial inmobiliario desde la prospección hasta el cierre de una operación.
- Identificación de necesidades, perfiles de clientes y factores que influyen en una decisión de compra o alquiler.
- Definición de una propuesta de valor profesional para diferenciar el servicio inmobiliario.

Unidad 2: Captación y presentación de propiedades

- Aplicación de técnicas para prospectar propietarios y organizar oportunidades comerciales.
- Preparación de fichas, fotografías, videos y argumentos de venta orientados a cada inmueble.
- Uso de canales digitales y herramientas de seguimiento para mantener orden y continuidad comercial.

Unidad 3: Negociación y cierre

- Desarrollo de conversaciones comerciales enfocadas en necesidades, objeciones y alternativas.
- Aplicación de técnicas de negociación orientadas a acuerdos claros y sostenibles.
- Seguimiento de compromisos, documentación y etapas necesarias para avanzar hacia el cierre.

Unidad 4: Marketing, reputación y mejora

- Planificación de contenidos y campañas para fortalecer visibilidad y generación de oportunidades.
- Uso responsable de herramientas digitales, automatización e inteligencia artificial para apoyar tareas comerciales.
- Medición de resultados para optimizar captación, conversión y experiencia del cliente.

Metodología

El curso se desarrolla mediante estudio autónomo, lecturas guiadas, análisis de casos, ejercicios de aplicación, actividades prácticas, cuestionarios por unidad y una evaluación final.

Recursos Didácticos

Se incluyen manual de estudio, guías de trabajo, glosario técnico, fichas de apoyo, material descargable y casos prácticos vinculados al sector inmobiliario.

Evaluación

El aprendizaje se verifica mediante cuestionarios, actividades de aplicación, resolución de casos prácticos y una evaluación final integradora.

Competencias de Egreso

- Comprender los fundamentos y procedimientos asociados a Negociación y Cierre de Ventas Inmobiliarias.
- Aplicar herramientas de análisis, gestión y atención en operaciones inmobiliarias.
- Organizar antecedentes y procesos con criterios de orden y trazabilidad.
- Contribuir a una gestión inmobiliaria profesional, orientada al cliente y a resultados.