



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Curso Práctico Especialización en Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Si desea desempeñar labores profesionales en el entorno de la gestión inmobiliaria y quiere conocer los aspectos básicos sobre la captación e intermediación inmobiliaria este es su momento, con el Curso Práctico Especialización en Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar su función en este ámbito.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

1. Técnicas de aproximación a los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La Entrevista de Captación
4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
5. Otros recursos para la captación
6. Documentación de la captación
7. El final de la captación
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
3. Acuerdos de captación en exclusiva
4. El contrato de exclusiva



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es