



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Máster en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria

---

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

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso, avalada por ENFES.](#)

---

### OBJETIVOS

- Captar y concertar el encargo de intermediación inmobiliaria. - Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización. - Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias. - Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales. - Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

### CONTENIDOS

**MÓDULO 1. EXPERTO EN CAPTACIÓN DE INMUEBLES E  
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN  
COMERCIAL INMOBILIARIA**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN  
INMOBILIARIA**

1. El sector inmobiliario
2. Características del mercado inmobiliario
3. La agencia inmobiliaria
4. Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. La función de prospección del mercado inmobiliario
2. Rutas de prospección
3. Técnicas de localización de inmuebles
4. Calificación de los prospectos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. 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

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
2. Sistemas de organización y archivo de la información captada
3. El trabajo en red inmobiliaria
4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

## MÓDULO 2. EXPERTO EN VALORACIÓN DE INMUEBLES Y ALQUILERES MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles
2. Conceptos básicos en la tasación de inmuebles
3. Principios de valoración
4. Fuentes de información de precios y alquileres
5. Tipos de valoración
6. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES

1. Método de comparación para el cálculo del valor de mercado

2. Método de capitalización de las rentas para el cálculo del valor en venta
3. Método del coste
4. Método residual para el precio del suelo

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE

1. Tipos de informes
2. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
3. Análisis e interpretación del informe de valoración del precio

## MÓDULO 3. MARKETING ONLINE DE INMUEBLES: EXPERTO EN COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA A TRAVÉS DE INTERNET MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de Internet
2. Utilidades de los sistemas «on line».
3. Modelos de comercio a través de Internet
4. Servidores «on line».

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

1. El internauta como cliente potencial y real
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web
3. Tiendas virtuales
4. Medios de pago en Internet
5. Conflictos y reclamaciones de clientes
6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

## MÓDULO 4. EXPERTO EN CREACIÓN Y GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria
2. El plan de marketing
3. El plan de medios y comunicación
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales
6. Marketing directo
7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM)

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. Los puntos de venta de inmuebles
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento
3. El proceso de decisión de compra
4. Información gráfica de los productos inmuebles
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. El diseño del mensaje comercial
2. Medios e instrumentos de promoción
3. Soportes de promoción inmobiliaria

## MÓDULO 5. EXPERTO EN VENTA DIRECTA: COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES A NIVEL PERSONAL. MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS

1. Definición de la venta personal inmobiliaria
2. Características de la venta inmobiliaria
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo
4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA

1. El proceso de venta
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios
3. Las técnicas de escucha activa
4. Presentación del producto inmobiliario
5. Argumentación comercial
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta
7. El cierre de la venta inmobiliaria
8. Las técnicas del cierre

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA

1. El control de recepción de los clientes potenciales

2. Las visitas al inmueble
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra
4. La asistencia a la firma del acuerdo
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN EL PROCESO DE VENTA

1. Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria
2. Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria
3. Gestión y resolución de reclamaciones
4. Ventajas y procedimiento
5. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria

## MÓDULO 6. DOCUMENTACIÓN Y TRÁMITES PARA LA VENTA INMOBILIARIA (DERECHO INMOBILIARIO) MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1. Introducción
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto
3. Protección constitucional de derecho de propiedad
4. El usufructo
5. La servidumbre
6. Limitaciones del dominio
7. Conflictos de vecindad
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica
9. Clasificación del suelo
10. Limitaciones y derechos derivados

11. Limitaciones a las parcelaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa
2. Contrato de arras
3. Contrato de opción de compra
4. Promesa de compra y venta
5. Modelos de precontrato

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica
2. Concepto y características del contrato
3. Sujetos de la compraventa
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio
5. Forma y perfección de la compraventa
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses
8. Modelos de contratos

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad
2. La finca como objeto del registro

3. La inmatriculación
4. Títulos inscribibles
5. Situaciones que ingresan en el registro
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

1. El asiento de presentación
2. La calificación registral
3. La inscripción en el registro de la propiedad
4. La fe pública registral
5. Anotaciones preventivas
6. Otros asientos registrales

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

1. Los derechos reales de garantía
2. La hipoteca inmobiliaria
3. Los sujetos de la relación hipotecaria
4. La constitución de la hipoteca
5. El objeto de la hipoteca
6. La obligación asegurada por la hipoteca
7. La extinción de la hipoteca

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

1. Concepto y características
2. Elementos del contrato
3. Normativa
4. Derechos y deberes del arrendatario
5. El subarriendo

6. Obligaciones del arrendador
7. Enajenación de la cosa arrendada
8. Extinción del arrendamiento
9. El juicio de desahucio

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

1. La legislación especial sobre arrendamientos urbanos
2. Tipos de contratos de arrendamientos urbanos
3. Contrato de arrendamiento de vivienda
4. Duración del contrato, prórrogas
5. La renta
6. La fianza
7. Obras de conservación y mejora
8. Cesión y subarriendo
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento
10. Extinción del contrato
11. Indemnización del arrendatario
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al 0/05/85 (decreto Boyer)

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

1. Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda
2. Cesión, subarriendo y subrogación
3. Duración
4. Renta
5. La fianza
6. Obras de conservación y mejora
7. Extinción del contrato
8. Indemnización al arrendatario
9. Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

1. Definición
2. Formas de creación. Proceso de constitución
3. Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
4. La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
5. La extinción de la propiedad horizontal
6. El Título Constitutivo
7. Cuestiones

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

1. Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
2. Complejos inmobiliarios privados
3. El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Cuestiones

## MÓDULO 7. GESTIÓN DOCUMENTAL Y LEGAL DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Los Derechos reales
2. Derechos personales sobre bienes inmuebles

3. El Derecho real de hipoteca inmobiliaria
4. El Registro de la Propiedad

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. VIABILIDAD JURÍDICA DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. La propiedad y el dominio
2. La Comunidad de bienes y el condominio
3. Las Propiedades especiales
4. La Propiedad horizontal
5. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
6. La Ley de ordenación de la edificación
7. El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATACIÓN EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

1. Elementos del contrato
2. Condiciones de contratación
3. Obligaciones y derechos para las partes en el contrato
4. Tipos de contratos inmobiliarios
5. Contratos relacionados con la construcción de edificios
6. El contrato de mandato
7. Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO

1. Tipos básicos de compraventa de vivienda
2. Otras compraventas inmobiliarias frecuentes
3. Análisis y redacción de contratos de compraventa

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO

1. Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario
2. Clausulado habitual
3. Análisis y redacción de contratos de arrendamientos

## MÓDULO 8. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

1. Las entidades financieras y la actividad inmobiliaria
2. La financiación de la compra de vivienda
3. Las garantías financieras
4. El expediente de financiación de una operación bancaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN MEDIANTE HIPOTECA

1. La Hipoteca
2. Condiciones de la Hipoteca
3. El sistema de cálculo o amortización de una hipoteca
4. Costes y Gastos de la Hipoteca
5. Costes bancarios en la vida del préstamo
6. Subrogación de los préstamos hipotecarios
7. Modificaciones de las hipotecas

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. LEASING Y OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN

1. Arrendamiento financiero inmobiliario o ?Leasing?
2. Venta más arrendamiento propio o ?sale and lease back?
3. La Hipoteca Promotor

## MÓDULO 9. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO FISCAL DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Elementos básicos en la tributación de las transmisiones inmobiliarias
2. Los Impuestos directos que afectan a los bienes inmuebles
3. Los Impuestos indirectos sobre los bienes inmuebles (imposición indirecta)

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS HABITUALES

1. Compraventa de vivienda
2. Otras compraventas
3. Desarrollo de la promoción inmobiliaria
4. La tributación de los Arrendamientos

## MÓDULO 10. DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES EN LA COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

1. Definición y conceptos clave
2. Establecimiento de los objetivos de venta
3. Predicción de los objetivos ventas
4. El sistema de dirección por objetivos

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENEDORES

1. El reclutamiento del vendedor
2. El proceso de selección de vendedores
3. Sistemas de retribución de vendedores
4. La acogida del vendedor en la empresa

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales
2. Estilos de mando y liderazgo
3. Las funciones de un líder
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial
5. El líder como mentor

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Evaluación del desempeño comercial
2. Las variables de control
3. Los parámetros de control
4. Los instrumentos de control

5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial
6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Necesidad de la formación del equipo
2. Modalidades de la formación,
3. La formación inicial del vendedor
4. La formación permanente del equipo de ventas

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL

1. Teoría del conflicto en entornos de trabajo
2. Identificación del conflicto
3. La resolución del conflicto

## MÓDULO 11. INGLÉS COMERCIAL PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y LA VENTA DE INMUEBLES MASTER DIRECCIÓN GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS

1. Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes
2. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor:
3. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores
5. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con

fluidez y naturalidad

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS

1. Presentación de productos/servicios
2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores
3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta
4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor
5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica
6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica
2. Complimentación de documentación comercial básica en inglés
3. Redacción de correspondencia comercial
4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés
5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés
6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta
7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)