



**La mejor formación a tu alcance.**

# Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Determinar la cartera de inmuebles aplicando técnicas de prospección y acciones de marketing directo para la localización de inmuebles en distintos territorios o áreas de actividad inmobiliariaAplicar técnicas de captación de inmuebles en el contacto en frío con clientes propietarios tipo, en diferentes situaciones y contextos propios de la actividad inmobiliariaAplicar técnicas de negociación en la captación y definición de condiciones de distintos tipos de encargos de intermediación, compraventa y alquilerCumplimentar los distintos modelos de documentos y/o contratos de encargo de mediación, que se pueden presentar en actividades de captación de inmueblesOrganizar la información y datos de distintas carteras de inmuebles utilizando técnicas de archivo en soporte convencional e informáticoAplicar técnicas de trabajo en red durante la utilización de la información existente en bolsas de inmuebles distintas a la de la propia empresa

Contenidos:

Tema 1. Mercado inmobiliario y distribución inmobiliaria

- 1.1 El sector inmobiliario.
- 1.2 Características del mercado inmobiliario.
- 1.3 La agencia inmobiliaria.
- 1.4 Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local.

Tema 2. Técnicas de prospección y localización de inmuebles

- 2.1 La función de prospección del mercado inmobiliario.
- 2.2 Rutas de prospección.
- 2.3 Técnicas de localización de inmuebles.

# La mejor formación a tu alcance.

## 2.4 Calificación de los prospectos.

### Tema 3. Técnicas de captación inmobiliaria.

- 3.1 Técnicas de aproximación a los prospectos.
- 3.2 Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación.
- 3.3 La Entrevista de Captación.
- 3.4 Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones.
- 3.5 Otros recursos para la captación.
- 3.6 Documentación de la captación.
- 3.7 El final de la captación.
- 3.8 Uso de los datos obtenidos en la captación.

### Tema 4. Técnicas de intermediación y negociación

- 4.1 Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria.
- 4.2 Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria.
- 4.3 Acuerdos de captación en exclusiva.
- 4.4 El contrato de exclusiva.

### Tema 5. Sistemas de gestión comercial inmobiliaria

- 5.1 Características de los sistemas de gestión inmobiliaria.
- 5.2 Sistemas de organización y archivo de la información captada.
- 5.3 El trabajo en red inmobiliaria.
- 5.4 Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria.



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)

