



PROGRAMA

CURSO PREPARATORIO PARA CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA

Asesor Inmobiliario y Corredor de Propiedades

Descriptores del Programa de Certificación

El propósito de la certificación es que cada postulante cumpla con los estándares propuestos por la industria y supere las expectativas en cuanto a la atención e inmediatez en su gestión, conocimiento del rubro, brindando un servicio de excelencia y calidad a cada uno de sus clientes.



Formación de competencias		Ayudantía		Certificación Universitaria	
Horas: 74	Modalidad: online asincrónico	Horas: 10	Modalidad: online sincrónico	Horas: 6	Modalidad: online sincrónico
<p>Consta 4 Unidades de Competencias Laborales (UCL), las que contienen 74 horas, entre estudio y actividades, y agrupan técnicas de comercialización, desarrollo del plan de negocios, creación de cartera de clientes, captación de inmuebles, negociación, cierre de venta y todo lo que conlleva el proceso legal además de habilidades interpersonales. Está orientado para que el corredor obtenga resultados efectivos de forma inmediata. El proceso de formación lo acompañará durante la evolución de su negocio haciendo los ajustes necesarios para el logro de sus objetivos.</p> <p>Junto con esto nos centramos en la creación de hábitos para ayudar a los corredores de propiedades a ser más efectivos y generar la mayor rentabilidad de su negocio.</p> <p>La elaboración de los cursos y mentorías que forman parte del Programa de Capacitación online, estuvo a cargo de expertos que también participaron aportando en el diseño y elaboración de los estándares de competencias. Los cursos fueron elaborados bajo metodologías que garantizan un aprendizaje efectivo y que conducen a la certificación de las competencias laborales de los agentes y asesores inmobiliarios que deseen participar de estos procesos.</p>		<p>Consta de cuatro encuentros sincrónicos para revisión de contenidos preparatorios para la Evaluación Universitaria.</p> <p>Modalidad Online sincrónico: Sesiones on line en horario predeterminado con los relatores y compañeros. Intercambia experiencias y conocimiento, adquiere las prácticas del corretaje.</p> <p>Ayudantía 1: Plan de Negocios</p> <p>Ayudantía 2: Captación</p> <p>Ayudantía 3: Operaciones de Compraventa y Arriendo Ayudantía 4: Preparación para la Evaluación de Competencias.</p>		<p>Kick Off, junto a la institución certificadora, convocó a destacados referentes del sector inmobiliario, quienes aportaron desde su conocimiento a la redacción de estándares de competencias.</p> <p>El Centro de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales en convenio ejecutará los procesos de evaluación a los interesados, otorgando la certificación formal a quienes logren evidenciar que cumplen con el estándar.</p>	

FORMACIÓN DE COMPETENCIAS		74 Horas online asincrónico	
Introducción	Descubre tu propio negocio		
Taller	Contenido	Orador/a	Carga Horaria
INTRODUCCIÓN AL CORRETAJE	Interiorizar en la actividad del corretaje de propiedades entregando información referente a sus aspectos esenciales, de forma práctica, la cual le dará una visión real y precisa del rubro.	Germán Cifra	2 hrs
PLANIFICACIÓN Y OBJETIVOS	Cuando una persona tiene definidas sus metas y hacia dónde quiere dirigirse, lo siguiente que debe hacer es establecer pequeños pasos que lo lleven poco a poco hacia su objetivo, es así como se comienza a planificar.	Germán Cifra	1.30 hrs
UCL1	Captar propiedades para compraventa o arriendo		
Taller	Contenido	Orador/a	Carga Horaria
FUNCIONES DEL CORREDOR Y BUENAS PRÁCTICAS	Revisaremos las tareas de los corredores de propiedades respondiendo las obligaciones que le competen en su vínculo con el cliente, así como también con sus colegas.	Germán Cifra	1.30 hrs
PLAN DE NEGOCIOS	Obtener información de las características de las propiedades en venta y arriendo, los factores económicos que son necesario para el desarrollo de un plan de negocios efectivo. Los asociados deben ser capaces de identificar las características del mercado y los deberes típicos del corredor de propiedades al realizar su plan de negocios.	Germán Cifra	2 hrs.

METAS DE MEDICIÓN Y CONTROL	En este módulo, aprenderás a definir metas para poder llevar tu negocio al siguiente nivel, en todo momento, serás asesorado, por nuestro equipo, para que puedas tener óptimos resultados.	Germán Cifra	2 hrs.
ESTUDIO DE MERCADO	El estudio de mercado objetivo es la investigación que realizamos para conocer que productos y competencia existen dentro de sector a trabajar. Esto nos llevara a una definición clara de producto a comercializar, como así también de sector objetivo, para posteriormente definir mi propuesta de valor según estos puntos ya estudiado.	Germán Cifra	2 hrs.
MATRIZ FODA	En esta clase, conocerás la importancia de realizar una estrategia en cualquier tipo de negocio. Comprenderás la noción de la Matriz y como se compone la misma. El uso de esta herramienta te ayudará a materializar tu idea de negocio, a través de la misión, visión, valores y objetivos. Identificarás la idea diferenciadora de tu empresa o idea de negocio, que la hará única del resto y que te llevará a concretar tu opinión de valor. Leerás las señales internas y externas del entorno para poder reaccionar ante los factores que pueden afectar a tu negocio.	Eugenia Juarez	1 hrs.
PROPUESTA DE VALOR	Tu propuesta de valor debe ser única e inigualable y es la estrategia que te distingue frente tus competidores, es por lo que tu cliente debe escogerte a ti y no a resto de corredores que existe.	Germán Cifra	1 hrs.
PLAN DE ACCIÓN	Generar las estrategias necesarias para poder realizar una gestión de calidad, y que llegue a un buen resultado, en un tiempo óptimo, fidelizando al cliente para futuros negocios, o referidos.	Germán Cifra	2 hrs.

CAPTACION	Comprender la importancia de la captación de clientes, no verlo como un medio de obtener clientes, sino más bien como la forma de generar un vínculo, una relación que perdure en el tiempo y que permita que dicha prestación de servicio, se repita en el tiempo. Una vez analizado el mercado y segmentado a nuestros clientes potenciales, debemos establecer nuestros objetivos y plan de acción, todo esto enfocado a la captación telefónica.	Tamara Torres	2 hrs.
CAPTACIÓN A TRAVÉS DE REDES SOCIALES	Captación de clientes desde un nuevo ángulo. Como generar un vínculo, una relación desde las redes sociales que permita generar el acuerdo de servicio.	Tamara Torres	2 hrs.
CAPTACIÓN DE PROPIETARIOS	La importancia de Centrarse en Captar Propietarios y no Propiedades con el objetivo de captar, primero a precio de mercado y segundo captar en exclusiva.	Germán Cifra	2 hrs.
MANEJO DE OBJECIONES	Las objeciones de ayer que estaban relacionadas al precio hoy se centran sobre todo en la incertidumbre, en este taller te daremos los tips que te ayudaran a empatizar y conectar con tu cliente y dar la confianza necesaria para vencer estas objeciones.	Tamara Torres	1:30 hrs.
MANDATOS U ÓRDENES	Documento por el cual poder formalizar nuestra propuesta y los requerimientos entregados por el cliente, como también las obligaciones que debe cumplir cada una de las partes.	Germán Cifra	1 hrs.
PLANIFICACIÓN	La planificación se trata de definir cada paso con el fin de cumplir pequeños logros encaminados a cumplir una meta más grande. Planificar permite prevenir problemas que se pudieran presentar o, en su defecto, tener tiempo para solucionar y sobreponerse ante cualquier contratiempo que surja fuera de lo establecido.	Germán Cifra	1 hrs.

EXCEL BÁSICO	Aprende los aspectos básicos del uso de planilla de cálculo con demostraciones y ejercicios de simulación.	eLearning LA	4 hrs.
POWER POINT BÁSICO	Aprende los aspectos básicos del uso de power point con demostraciones y ejercicios de simulación.	eLearning LA	4 hrs.
POSESIÓN EFECTIVA	Aspectos a considerar en caso de venta de una propiedad adquirida por herencia.	Dafne Peralta	2 hrs.
PROSPECCIÓN DE CLIENTES	Esta es una de las etapas más importantes del negocio, es el primer paso en el proceso de ventas, esto consiste en identificar clientes potenciales, "prospectos". El objetivo de prospectar es crear una lista de clientes probables y después sistemáticamente contactarlos con la esperanza de convertirlos de clientes probables a clientes actuales.	Germán Cifra	1 hrs.
AYUDANTÍA 1 (Sincrónica)	En este primer encuentro sincrónico podremos revisar los contenido de esta primera unidad y revisaremos todo lo referido a la estructura del Negocio.	Germán Cifra	2 hrs.

UCL2		Analizar comparativamente el mercado para definir valor de venta o arriendo	
Taller	Contenido	Orador/a	Carga Horaria
TASACIONES Y VALORIZACIONES RESIDENCIALES	Aprende a valorizar inmuebles residenciales y comerciales, herramienta básica para poder identificar oportunidades de negocio y poder asesorar a los clientes.	Juan Llopis	2 hrs

OPERACIÓN VENTAS	<p>La compraventa de inmuebles debe cumplir con una serie de formalidades. Es un proceso fundamental para ejercer la labor del corredor.</p> <p>Este taller es impartido por un Abogado especialista en el área inmobiliaria. Se aprenderá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas prácticas del proceso de compraventa inmuebles. • Etapas del proceso de compraventa. 	Dafne Peralta	2 hrs.
OPERACIÓN ARRIENDO	<p>a operación de Arriendo de inmuebles debe cumplir con una serie de formalidades. Es un proceso fundamental para ejercer la labor del corredor. Este taller es impartido por un Abogado especialista en el área inmobiliaria. Se aprenderá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas prácticas del proceso de arriendo de inmuebles. • Etapas del proceso de arrendamiento. 	Dafne Peralta	2 hrs.
AYUDANTÍA 2 (Sincrónica)	<p>En este segundo encuentro sincrónico podremos revisar los contenidos de la segunda unidad y además todo lo referido a la Captación y junto con ello la importancia de valorizar una propiedad y el conocimiento del proceso de cada operación.</p>	Germán Cifra y Tamara Torres	2 hrs.

UCL3 Promocionar por diversos medios la oferta de propiedades a vender o arrendar			
Taller	Contenido	Orador/a	Carga Horaria
HABILIDADES COMERCIALES	<p>Aquí nos centraremos en las habilidades comerciales, aquellas herramientas, destrezas o capacidades que debe tener un asesor comercial para influenciar en la decisión de compra del cliente mediante la creación de una experiencia satisfactoria, que le permita identificarse con la empresa y recomendarla en su círculo de confianza.</p>	Cristian Bordon	1:30 hrs

PUBLICACIÓN Y MARKETING I	Mas del 90% de los clientes que visita nuestra propiedad es direccionado a través de portales o internet, dicho esto creemos firmemente que la publicación, su calidad , la exposición y el posicionamiento del las mismas es muy importante.	German Cifra	2 hrs.
COLOCACIÓN	La importancia de crear diversas estrategias que serán cruciales al momento de posicionar una propiedad en arriendo o venta que llevará al proceso de colocación a otro nivel.	German Cifra	2 hrs.
FOTOGRAFÍA I	Taller enfocado en hacer de manera práctica y sencilla el dominio de la cámara, a través de ejemplos basados en leyes de la fotografía, los aspectos psicológicos que influyen en una toma dependiendo del ángulo de la cámara, la visualización previa de los espacios antes de apretar el obturador y sus beneficios, la resolución de las fotografías en los celulares y su alcance.	Esteban Rosales	2 hrs.

UCL4			
Gestionar operaciones de compraventa o arriendo de propiedades			
Taller	Contenido	Orador/a	Carga Horaria
COMUNICACIÓN EFECTIVA	Conceptos, tipos de comunicación, competencias y actitudes que favorecen la comunicación eficaz.	eLearning LA	4 hrs

TECNICAS DE VENTA	Perfil del buen vendedor, requerimientos del mercado actual, atención al cliente, el papel de la comunicación en la venta, comunicación telefónica	eLearning LA	4 hrs
PROCESO COMERCIAL DE VENTAS	Operaciones de venta desde el punto de vista comercial, tipos de operación, condiciones de compraventa, documentación necesaria, entrega del inmueble.	Dafne Peralta	1:30 hrs
POSESIÓN EFECTIVA	Aspectos a considerar en caso de venta de una propiedad adquirida por herencia.	Dafne Peralta	1:30 hrs
SOCIEDAD CONYUGAL	Cómo opera el régimen de la sociedad conyugal en la compraventa de propiedades. Subrogación de inmuebles propios en régimen de sociedad conyugal.	Dafne Peralta	1 hrs
PROCESO COMERCIAL DE ARRIENDOS	Operaciones de arriendo desde el punto de vista comercial, requisitos, solicitudes, antecedentes necesarios, condiciones de arriendo, entrega del inmueble.	Dafne Peralta	1 hrs
AYUDANTÍA 3 (Sincrónica)	En este tercer encuentro sincrónico estará destinada a las operaciones de compraventa o arriendo de propiedades.	Germán Cifra	2 hrs
NEGOCIACIÓN	Marco conceptual, origen de la negociación, manejo de conflictos, estilos de negociación, factores críticos, desarrollo de la negociación.	eLearning LA	4 hrs
PROTOCOLO DE VISITAS	Te invitamos a tener un protocolo según el perfil de tu cliente para la visita de propiedades y generar herramientas que nos permitan poder ignorar y optimizar nuestras visitas.	Germán Cifra	1 hrs
EL MAYOR VALOR DE LA RENTA E IVA	Nociones básicas tributarias en el que se atenderán impuestos de relevancia en la compraventa de bienes inmuebles tales como la renta y el IVA. Revisión de vivienda económica, requisitos y beneficios en el ámbito inmobiliario.	Cristian Bordon	1 hrs

FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO	La Educación Financiera constituye un gran componente de los corredores, brindando la posibilidad de compartir el conocimiento y las herramientas de manera colaborativa con sus potenciales clientes.	Lucrecia Salim	2 hrs
EXAMEN FINAL	Evaluación acumulativa de todos los temas del curso.		1 hrs
PLAN DE NEGOCIOS	Armado y presentación del Plan de Negocios.		3 hrs
AYUDANTÍA 4 (Sincrónica)	Esta ayudantía final tiene como objetivo preparar la evaluación universitaria, con todos los aspectos prácticos que serán de importancia para la Certificación.	Germán Cifra	2 hrs
Módulos adicionales	Excel Básico (Módulos 4 y 5) Presentaciones PPT Básico (Módulos 3 y 4) Comunicación efectiva Presentaciones Efectivas (Módulos 4 y 5) Técnicas de venta (Módulos 4, 5 y 6) Negociación (4 y 5) Gestión del tiempo (Módulos 1, 2, 3, 4 y 5)	eLearning LA	15 hrs

Gestionar operaciones de compraventa o arriendo de propiedades

TOUR VIRTUAL	Acompáñanos a quitarle el envoltorio a esta nueva tecnología, queremos que descubras de que se trata realmente y como puedes potenciar tu negocio adecuándote a las últimas tendencias mundiales.	Xavier Suarez	1 hrs
FIRMA DIGITAL	¿De qué se trata y para que nos sirve? Posibilidades y restricciones de la firma de contratos y documentos online.	Javier Hasbun Y Alejandro Juarez	1 hrs

CERTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS		6 Horas online sincrónico
Nombre Perfil	CORREDOR DE PROPIEDADES Y ASESOR INMOBILIARIO Código: USM-CPROP-V01	
Propósito	Realizar la compraventa o arriendo de propiedades y las operaciones que se derivan de ella, de acuerdo con los protocolos de servicio al cliente, de exhibición de propiedades y normas establecidas por la empresa.	
Sector	Inmobiliario	
Unidades de competencia Laboral		
CÓDIGO UCL	NOMBRE UCL	
USM-CPROP-U0001-V01	Captar propiedades para compraventa o arriendo	
USM-CPROP-U0002-V01	Definir valor de venta o arriendo de la propiedad	
USM-CPROP-U0003-V01	Promocionar por diversos medios la oferta de propiedades a vender o arrendar	
USM-CPROP-U0004-V01	Gestionar operaciones de compraventa o arriendo de propiedades	

CENTRO DE EVALUACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Casa Central
 Avenida España 1680, Valparaíso. Fono: +56 32 2654586
<https://capacitacionyasesoria.usm.cl/evaluacion-y-certificacion>

ACADEMIA KICK OFF

El Bosque Norte 211 Piso 1, Las Condes.
Santiago - Chile

contacto@kick-off.cl
+56 9 4253 5078

.....

www.academiakickoff.com

