Curso de Habilidades Blandas para Asesores Inmobiliarios: Comunicación, Escucha Activa, Persuasión y Servicio

SKU	84002
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	98 horas
Dirigido a	corredores inmobiliarios, asesores comerciales, ejecutivos de ventas, emprendedores y profesionales vinculados a la comercialización de propiedades.

Este curso entrega una formación aplicada en **Curso de Habilidades Blandas para Asesores Inmobiliarios: Comunicación, Escucha Activa, Persuasión y Servicio**, orientada al contexto inmobiliario de Bolivia. El programa desarrolla conocimientos, procedimientos y herramientas prácticas para fortalecer la gestión profesional de operaciones, clientes, propiedades y procesos vinculados al sector.

Unidad 1: Fundamentos del sector inmobiliario

- Comprensión del funcionamiento general del mercado y de los principales actores del sector.
- Identificación de etapas presentes en operaciones de compraventa, arrendamiento y administración.
- Reconocimiento de criterios profesionales para organizar una gestión inmobiliaria.

Unidad 2: Análisis y preparación de operaciones

- Revisión de antecedentes comerciales, documentales y operativos.
- Organización de información relevante para evaluar una propiedad u oportunidad.
- Uso de listas de control para reducir omisiones y mejorar trazabilidad.

Unidad 3: Gestión práctica

- Aplicación de procedimientos para coordinar clientes, propiedades y documentación.
- Seguimiento de compromisos, plazos y actividades de cada operación.
- Uso de herramientas de apoyo para mejorar orden y productividad.

Unidad 4: Control, servicio y mejora

- Identificación de riesgos y puntos críticos en la gestión inmobiliaria.
- Aplicación de criterios de servicio y comunicación profesional.
- Revisión de resultados para implementar mejoras continuas.

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, material descargable, fichas de apoyo y casos prácticos.

Evaluación

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

Competencias de Egreso

- Comprender los fundamentos y procedimientos asociados a Curso de Habilidades Blandas para Asesores Inmobiliarios: Comunicación, Escucha Activa, Persuasión y Servicio.
- Organizar y revisar antecedentes con criterios de orden y trazabilidad.
- Aplicar herramientas prácticas para apoyar operaciones y decisiones inmobiliarias.

- Contribuir a una gestión profesional orientada al cliente, al cumplimiento y a resultados.