



Diplomado Promoción y Venta de Inmuebles



OBJETIVO:

Adquirir conocimientos y desarrollar habilidades que le permitan profesionalizar la práctica comercial en el ámbito Inmobiliario.

DIRIGIDO A:

Gerentes y asesores inmobiliarios, corredores independientes, desarrolladores, valuadores, arquitectos, gestores, consultores, mercadólogos y demás profesionistas que estén o deseen estar vinculados al sector inmobiliario.

ESTRUCTURA:

El Diplomado consta de 80 horas que se impartirán en programa quincenal.

MÓDULOS:

1. Generalidades

Objetivo: Adaptarse al entorno Inmobiliario.

1. El Inmueble ó Bien Raíz
2. Generalidades de un Asesor Inmobiliario:

2. Principios básicos de la valuación

Objetivo: Entender las técnicas de valuación existentes y adaptarlas para poder emitir una opinión de valor más profesional.

1. Introducción.
2. Definiciones de términos relativos a la valuación.
3. Factores que afectan el valor.
4. Propósitos de un avalúo.
5. Terrenos.
6. Elementos a considerar para aplicar cada factor de influencia.
7. Construcciones.
8. Condominio.

3. Aspectos comerciales y administrativos

Objetivo: Incrementar la productividad de su empresa Inmobiliaria.

- 1) Mercadotecnia
- 2) Ciclo de la Venta
- 3) Elementos Generales para Administrar una Empresa Inmobiliaria
- 4) Tipos de Crédito
- 5) Entidades Financieras

4. Marco jurídico

Objetivo: Entender las formas y fondos de manera conceptual y aplicarla adecuadamente en la contratación y la relación con los actores involucrados en un mercado Inmobiliario.

- 1) MARCO JURÍDICO DE LA PROPIEDAD
- 2) MARCO LEGAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS
- 3) MARCO LEGAL DE LOS CONTRATANTES

Conclusiones, Evaluación y recomendaciones

COORDINADOR:

Lic. Alberto G. Padilla Salas

Licenciado en Administración de Empresas, egresado de la Universidad La Salle en la Ciudad de México, DF, Ha tomado varios cursos y talleres sobre: Desarrollo Inmobiliario, Ventas, Calidad en el Servicio, Mercadotecnia, Seguros, Dirección De Empresas, Liderazgo y Trabajo en Equipo. Experto en temas de: Inmuebles, Ventas, Mercadotecnia, Atención y Calidad en el Servicio, Comunicación, Liderazgo y Trabajo en Equipo. Ha sido catedrático a nivel Licenciatura en la Universidad Latinoamericana en México D.F en las áreas de Administración impartiendo las materias de: "Administración de la Mercadotecnia" y "Mercadotecnia Internacional" y a nivel Diplomados, en la UNIVA, ITESO y Sistema Tec. De Monterrey en temas de Mercadotecnia, Ventas y Habilidades Directivas.



INICIO: PRÓXIMA APERTURA

HORARIO: Viernes de 16:00 a 21:00 hrs.

Sábado de 09:00 a 14:00 hrs.

- Acapulco
- Cd. de México
- Guadalajara
- León
- Oaxaca
- Puebla
- Tijuana
- Torreón

Diseño de programas a las necesidades de su empresa o institución

Para mayores informes favor de comunicarse al Departamento de Promoción y Relaciones Públicas con:

Centros de Extensión:

- Monterrey
- Saltillo

Marialba Rodríguez
Irma Martínez

marialba-rodriguez@uiasalttillo.edu.mx
irma-martinez@uiasalttillo.edu.mx

Ext. 114
Ext. 105