



Cámara Inmobiliaria del Estado Miranda

VERSIÓN I – 2022

## SINOPSIS PROGRAMATICA

PROGRAMA DE LECCIONES	
<b>I. DATOS GENERALES</b>	
Nombre del Curso: Curso Introdutorio A Los Bienes Raíces	
Nombre de la Lección: El Negocio de los Bienes Raíces	
Número de Lecciones: 1	Régimen: Semanal/ Mes
Tipo de Lecciones: Obligatoria	Nº horas día: 5
<b>II. SINOPSIS PROGRAMÁTICA</b>	
<p>El propósito de esta lección es presentar a los participantes; que ejercen esta actividad de manera intuitiva o se van a iniciar en la misma, un grupo de herramientas prácticas y de fácil comprensión para todos. Conceptos generales de Bienes Raíces, los Bienes raíces en el mundo y la realidad venezolana.</p>	
<p><u>Competencias:</u> Empatía, transparencia, nuevas tecnologías y formación continua</p>	
<p><u>Unidades Temáticas:</u> 1) Definición de Bienes Raíces. 2) Tipos y Clasificación de los Bienes Inmuebles 3) Productos y Servicios Relacionados Con Los Bienes Raíces. 4) Algunos Modelos de Negocios en Bienes Raíces. 5) Impacto y Actualidad Mundial de los Bienes Raíces. 6) Cómo ejercer el Negocio de Forma Sostenible. 7) Importancia de la Ética Profesional.</p>	



Cámara Inmobiliaria del Estado Miranda

VERSIÓN I – 2022

## SINOPSIS PROGRAMATICA

PROGRAMA DE LECCIONES	
<b>I DATOS GENERALES</b>	
Nombre del Curso: Curso Introductorio A Los Bienes Raíces	
Nombre de la Lección: Principios de Valoración Inmobiliaria	
Número de Lecciones: 1	Régimen: Semanal/Mes
Tipo de Lecciones: Obligatoria	Nº horas día: 5
<b>II SINOPSIS PROGRAMÁTICA</b> Conceptos básicos de: valoración, principios, metodologías valuatorias. Aplicación del método de comparación directa de datos de mercado. Uso de las herramientas de la estadística descriptiva.  <u>Competencias:</u> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Integra nuevos conocimientos sobre la base de experiencias y conocimientos previos.</li><li>✓ Transfiere conceptos, teorías y modelos de la valuación de bienes inmuebles y estadística.</li><li>✓ Programa soluciones inmobiliarias.</li></ul> <u>Unidades Temáticas:</u> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Introducción. 2) Conceptos Básicos. 3) La Estimación de Valores Inmobiliarios. 4) La Estadística como herramienta de cálculo. 5) Ejemplo práctico.</li></ol>	



Cámara Inmobiliaria del Estado Miranda

VERSIÓN I – 2022

## SINOPSIS PROGRAMATICA

PROGRAMA DE LECCIONES	
<b>I. DATOS GENERALES</b>	
Nombre del Curso: Curso Introdutorio A Los Bienes Raíces	
Nombre de la Lección: Nociones Jurídicas	
Número de Lecciones: 1	Régimen: Semanal/Mes
Tipo de Lecciones: Obligatoria	N° horas día: 5
<b>II. SINOPSIS PROGRAMÁTICA</b> El objetivo de esta lección es promover en los participantes el adecuado uso de las principales leyes y normas que sustentan el sector de los Bienes Raíces y su aplicabilidad práctica de las mismas en los distintos contratos establecidos en nuestro basamento legal.  <u>Competencias:</u> Conocimiento, Motivación y negociación  <u>Unidades Temáticas:</u> 1) Conceptos generales de Derecho. 2) Tipos de bienes. 3) Categorías de bienes y Leyes Aplicables 4) Contratos. 5) Garantías 6) El Mandato	



Cámara Inmobiliaria del Estado Miranda

VERSIÓN I – 2022

## SINOPSIS PROGRAMATICA

PROGRAMA DE LECCIONES	
<b>I. DATOS GENERALES</b>	
Nombre del Curso: Curso Introdutorio A Los Bienes Raíces	
Nombre de la Lección: Proceso de Comercialización Inmobiliaria	
Número de Lecciones: 1	Régimen: Semanal/Mes
Tipo de Lecciones: Obligatoria	Nº horas día: 5
<b>II. SINOPSIS PROGRAMÁTICA</b>	
<p>El propósito de esta lección es presentar a los participantes un recorrido general de habilidades y aplicación de técnicas en todo el proceso de ventas que permitan satisfacer las exigencias y necesidades del cliente, concediendo importancia a la calidad de servicio y la necesidad de la formación continua en los temas relacionados: Breves de la ética del corredor inmobiliario. Perfil del corredor inmobiliario profesional. Una vista del protocolo de atención al cliente. Proceso de captación, comercialización y venta</p>	
<u>Competencias:</u>	
Profesionales y transversales, comunicación, oratoria, mercadeo, venta	
<u>Unidades Temáticas:</u>	
1) Definiciones Preliminares. 2) Estrategias de Venta. 3) Desarrollo de la comercialización	



Cámara Inmobiliaria del Estado Miranda

VERSIÓN I – 2022

## SINOPSIS PROGRAMATICA

PROGRAMA DE LECCIONES	
<b>I. DATOS GENERALES</b>	
Nombre del Curso: Curso Introdutorio A Los Bienes Raíces	
Nombre de la Lección: Hábitos del Corredor Inmobiliario	
Número de Lecciones: 1	Régimen: Semanal
Tipo de Lecciones: Obligatoria	Nº horas día: 5/Mes
<b>II. SINOPSIS PROGRAMÁTICA</b>	
<p>El propósito de esta lección es crear una ruta clara para la construcción de una profesión inmobiliaria efectiva, gratificante y sostenible. Basada en los hábitos de personas altamente efectivas y competencias de liderazgo personal delineadas desde la planificación estratégica y principios éticos como matriz fundamental del recorrido.</p>	
<p><u>Competencias:</u> Liderazgo, Sinergia, compromiso personal , proactividad, efectividad y principios éticos</p>	
<p><u>Unidades Temáticas:</u></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Distinciones base (Dimensiones del ser, hábito, ética del carácter, ética de la responsabilidad, paradigmas, espejo social, responsabilidad, libertad interior).</li><li>2) Efectividad. Balance P/CP. Circulo de Influencia.</li><li>3) Diagrama continuo de madurez y los hábitos de la gente altamente efectiva.</li><li>4) El agente o corredor inmobiliario proactivo.</li><li>5) Liderazgo personal en mis resultados inmobiliarios.</li><li>6) Administración de Recursos.</li><li>7) Paradigma Ganar-Ganar. Mentalidad de abundancia.</li><li>8) Comunicación Efectiva.</li><li>9) Paradigma de la Interdependencia (Sinergia).</li><li>10) Paradigma de la Renovación y Mejora Continua.</li></ol>	

