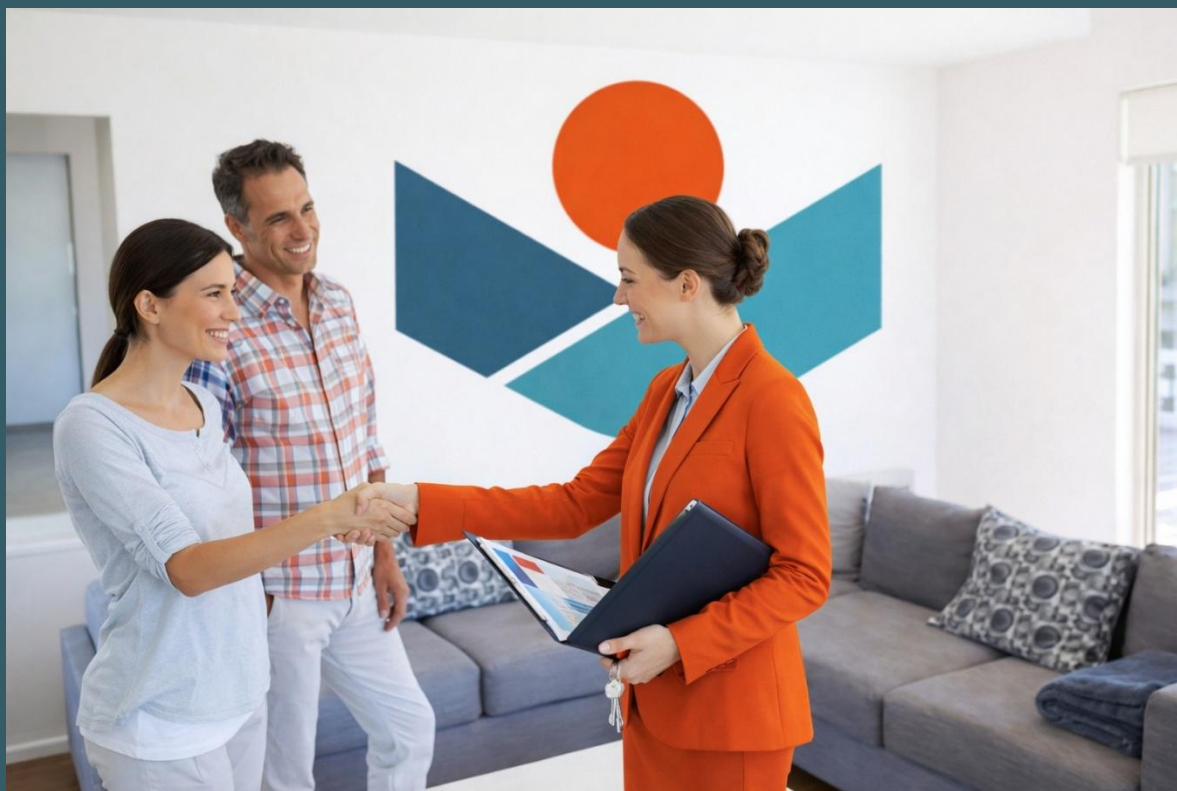


GUÍA DIDÁCTICA

COMT062PO - GESTION COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS

16 HORAS



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL | SEPE



OPENS SPACE

CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL | SEPE

ÍNDICE

1. Presentación del curso
 - 1.1. Bienvenida
 - 1.2. Datos del curso
 - 1.3. Requisitos técnicos para la teleformación
2. Contenidos y objetivos

1. PRESENTACIÓN DEL CURSO

1.1. BIENVENIDA

Estimado alumno/a:

Te damos la bienvenida a este curso de **COMT062PO – GESTIÓN COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS**, con una duración de **16 horas**, que será impartido en modalidad de **teleformación**, y que has decidido realizar con nosotros.

Nuestra intención es que con esta formación puedas aprender y mejorar tus competencias laborales en el ámbito de la **gestión comercial inmobiliaria**, adquiriendo conocimientos prácticos para desenvolverte con eficacia en el proceso de compraventa, desde la captación hasta el cierre y seguimiento de operaciones.

Si lees esta guía antes de comenzar el curso podrás sacar el mayor rendimiento a tu formación: podrás planificar tus horarios y marcarte tu propio ritmo de estudio.

Es importante que sepas que este curso está **subvencionado en su totalidad** por la **Resolución del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) de 6 de agosto de 2024**, con nº de Expte: **F241636AA**, por la que se aprueba la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación de ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas.

Dicha convocatoria se encuadra dentro del subsistema de **Formación Profesional para el Empleo**, cuyo objetivo es universalizar el acceso de las personas trabajadoras y de las empresas a la formación. Los recursos para financiar el subsistema proceden de la cuota de formación profesional que recauda la Seguridad Social, a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

1.2. DATOS DEL CURSO

- **Familia profesional:** Comercio y Marketing
- **Área profesional:** Compraventa
- **Curso:** COMT062PO – Gestión Comercial de Operaciones Inmobiliarias
- **Duración total:** 16 horas
- **Modalidad:** Teleformación
- **Fecha de inicio:** Próximamente
- **Fecha de fin:** Próximamente

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



1.3. REQUISITOS TÉCNICOS TELEFORMACIÓN

Para el desarrollo de este curso a través de la plataforma, es necesario que dispongas de un equipo tipo PC o similar en cuanto a funcionalidades, con sistema operativo **Windows, Android, Linux o Mac**, conexión a Internet, y navegador de Internet actualizado.

Si se accede desde un PC o portátil recomendamos el uso de **Google Chrome** o **Firefox**. En caso de que el acceso se realice desde un dispositivo Android o iOS se recomienda el uso de un navegador compatible (Google Chrome puede ser compatible).

Para los elementos multimedia se requieren altavoces o auriculares, así como disponer de un lector de documentos PDF (por ejemplo **Adobe Acrobat Reader**).

2. CONTENIDOS Y OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Definir los elementos propios del proceso de **gestión comercial de operaciones inmobiliarias**, fomentar la implementación de **software de gestión inmobiliaria** para manejar información basada en datos y estadísticas, así como dominar los **trámites de compraventa** a partir del estudio del **préstamo hipotecario**.

CONTENIDOS

- **Gestión comercial de operaciones inmobiliarias (COMT062PO)**
 - **Organización del equipo comercial:** equipo de captación, equipo de ventas, coordinación comercial de la oficina y dirección de la oficina.
 - **Informatización y gestión de datos:** entrada de ofertas y demandas, altas de inmuebles, modificaciones y bajas, e incorporación de resultados de ventas.
 - **Documentación del expediente del inmueble:** ficha del inmueble, mediciones/valoraciones/precios, encargo de venta y honorarios, documentación de propiedad (escrituras, notas simples, DNI y otros), fotografías y vídeos.
 - **Gestión de demandas y visitas:** montaje y preparación de visitas, recogida de datos del cliente y documentación económica, y desarrollo de la visita.
 - **Cierre con el comprador:** señal y arras, contraofertas, ratificación, gestión del préstamo, preparación previa a notaría y escrituración.

- **Seguimiento con la propiedad:** entradas de clientes y canales, inspecciones/visitas de reconocimiento, resultados y renovaciones del encargo de venta.

Si estás interesado, contacta con matriculas@oscomarcal.com, llama al **962 663 487** o envía un WhatsApp al **656 504 371**.