INESEM

BUSINESS SCHOOL

Postgrado en Coach Inmobiliario: Aplicación del Coaching en el Ámbito Inmobiliario + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Postgrado en Coach Inmobiliario: Aplicación del Coaching en el Ámbito Inmobiliario + Titulación Universitaria

duración total: 425 horas ***horas teleformación:*** 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El coach inmobiliario es una herramienta esencial en lo que respecta a la formación de equipos inmobiliarios, y fuerza de ventas. A través de herramientas de coaching, es posible aumentar la eficacia y eficiencia de las técnicas inmobiliarias. Una buena formación es el comienzo del éxito en el mundo inmobiliario.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Desarrollar las capacidades individuales dentro del entorno inmobiliario.
- Establecer objetivos y planes de acción.
- Conocer la metodología para la localización y publicación de inmuebles.
- Analizar y conocer las técnicas de cierre de ventas en el mercado inmobiliario.
- Aprender diferentes herramientas, tácticas y estrategias de Coaching.

para qué te prepara

El presente curso dotará al alumno de todos los conceptos, conocimientos y procedimientos, que necesita para ejercer su profesión en lo que respecta al coaching inmobiliario y a la formación de ventas, llevando a cabo una serie de comportamientos y conductas, que marcaran el éxito profesional.

salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional tanto por cuenta propia como integrado en empresas públicas o privadas, dedicadas a la venta inmobiliaria.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **Sello** | NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Herramientas, Tácticas y Estrategias de Coaching'

- Manual teórico 'Coaching y Mentoring'

- Manual teórico 'Aplicación del Coaching en el Ámbito Inmobiliario'

profesorado y servicio de tutorías

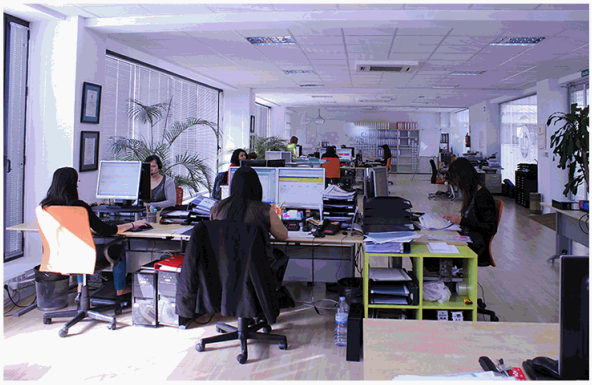
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. COACHING Y MENTORING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1.El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2.Concepto de coaching
3.Etimología del coaching
4.Influencias del coaching
5.Diferencias del coaching con otras prácticas
6.Corrientes actuales de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1.¿Por qué es importante el coaching?
2.Principios y valores
3.Tipos de coaching
4.Beneficios de un coaching eficaz
5.Mitos sobre coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1.Introducción: los elementos claves para el éxito
2.Motivación
3.Autoestima
4.Autoconfianza

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

1.Responsabilidad y compromiso
2.Acción
3.Creatividad
4.Contenido y proceso
5.Posición “meta”
6.Duelo y cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1.Liderazgo, poder y ética
2.Confidencialidad del Proceso
3.Ética y Deontología del coach
4.Código Deontológico del Coach
5.Código Ético

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING COMO AYUDA AL LIDERAZGO DE EMPRESA

1.El coaching como ayuda a la formación del liderazgo.
2.El coaching como estilo de liderazgo.
3.El coach como líder y formador de líderes.
4.Cualidades del líder que ejerce como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO

1.El coaching ejecutivo
2.Cualidades y competencias.
3.Desarrollo de formación y experiencia empresarial
4.Dificultades del directivo. Errores más comunes.
5.Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPO

1.Adaptación y aprendizaje: Los Programas de entrenamiento
2.Las principales técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. QUÉ ES EL MENTORING

1.Antecedentes del mentoring y término

+ Información Gratis

2.Definiciones de mentoring
3.Orientación del mentoring
4.Bases del mentoring
5.Mentoting vs coaching
6.Por qué usar mentoring

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CLASES DE MENTORING.

1.Mentoring situacional
2.Mentoring informal
3.Mentoring formal

UNIDAD DIDÁCTICA 11.CREACIÓN Y DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE MENTORING.

1.Detección y análisis de necesidades
2.Estructura del programa de mentoring
3.Comunicación y expansión del programa
4.Gestíon íntegra del mentoring

MÓDULO 2. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESARROLLO DE CAPACIDADES INDIVIDUALES

1.Selección de personal con alta capacitación socioemocional.
2.Los beneficios del desarrollo de las capacidades emocionales en los recursos humanos.
3.Programas de desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa.
    1.- Programas de desarrollo de inteligencia emocional.
4.La importancia de saber gestionar el tiempo.
    1.- Las reuniones.
5.La gestión eficaz de equipos.
    1.- Personas difíciles.
    2.- Los conflictos en equipo.
    3.- Divisiones en un mismo equipo.
    4.- Ventajas e inconvenientes del trabajo en equipo.
    5.- Capacidades de equipo.
6.Desarrollo de habilidades para la dirección de reuniones.
    1.- La dinámica de una reunión.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

1.Prioridades y objetivos.
2.El modelo de inteligencia emocional en las empresas.
3.Satisfacción laboral y el concepto de trabajo.
    1.- Investigaciones sobre desempleo y malestar.
4.Actitudes, comportamiento y creencias ante el trabajo.
    1.- Creencias erróneas y miedos.
5.Desarrollo de las competencias personales para la consecución del éxito profesional.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANES DE ACCIÓN

1.Tipos de ventas.
2.La plataforma comercial.
3.El cliente.
4.Plan de acción: la entrevista de ventas.
    1.- Prospección.
    2.- La visita.
    3.- Claves para que una llamada resulte satisfactoria.
    4.- Ejecución física de la carta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1.La función de la prospección del mercado inmobiliario.
    1.- Áreas y sujetos básicos de la captación.
    2.- El territorio de captación y criterios de selección.

2.Rutas de prospección.
3.Técnicas de localización de inmuebles.
1.- Técnicas elementales.
2.- Áreas de captación.
4.Clasificación de los prospectos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICACIÓN DE INMUEBLES

1.Confección del mensaje comercial.
1.- Definir el mensaje que se quieren transmitir: las características relevantes.
2.- Tipos y formatos del mensaje.
3.- Visibilidad y percepción del mensaje.
2.Técnicas de promoción.
1.- Medios y canales: personales y no personales.
2.- Medios de promoción inmobiliaria.
3.- El presupuesto de comunicación de medios.
3.Medios de promoción inmobiliaria.
1.- Tipos de soporte.
2.- Técnicas básicas de elaboración.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE CIERRE

1.Influencias en el proceso de compra.
1.- Variables que influyen en el proceso de compra.
2.- La segmentación del mercado.
2.Los clientes.
1.- Tipologías de clientes.
2.- Clasificación sobre tipos de clientes.
3.Seis fórmulas para cerrar.
1.- Métodos de cierre.
2.- La despedida.

MÓDULO 3. HERRAMIENTAS, TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING

1.Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
2.Las dinámicas: definición
3.¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
4.Elección de la técnica adecuada
5.Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS

1.Los niveles de apoyo
2.Herramientas de los niveles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

1.Definición
2.Método GROW TM
3.Método ACHIEVE TM
4.Método OUTCOMES TM
5.Elección eficaz del objetivo: SMART TM

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS PERSONALES

1.Definición
2.Técnicas individuales
3.Técnicas de entrevista
4.Feedback efectivo
5.Técnicas para aumentar la autoconciencia
6.Asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

1.Definición
2.Rueda de la vida
3.Escala de valores
4.Técnicas específicas para trabajar con las emociones
5.Análisis DAFO
6.Roles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE

1.Definición
2.Modelado
3.Andamiaje
4.Moldeamiento
5.Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL

1.Introducción a las herramientas
2.Feedback 360º TM
3.MBTI TM
4.Método Birkman TM
5.Otras técnicas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

1.Definición y clasificación
2.Técnicas de grupo grande
3.Grupo mediano
4.Técnicas de grupo pequeño
5.Técnicas que requieren del coach
6.Técnicas según su objetivo