INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Coaching Inmobiliario + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

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

Máster en Coaching Inmobiliario + Titulación Universitaria

duración total: 1.500 horas ***horas teleformación:*** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El Master en Coaching Inmobiliario es una ruta de excelencia para profesionales que buscan destacar en un mercado en constante cambio. Con un enfoque multidimensional, este curso cubre desde los principios éticos del coaching hasta técnicas avanzadas de PNL y liderazgo emocional. El temario incluye análisis del coaching ejecutivo, estrategias de mentoría y desarrollo de habilidades para hablar en público, proporcionando una formación integral para quienes aspiran a renovar y potenciar su desempeño en el sector inmobiliario. Al dominar estas competencias, los participantes estarán equipados para elevar la dinámica de sus equipos, optimizar las interacciones con clientes y cerrar ventas con mayor eficacia. Este Master ofrece las herramientas necesarias para que el liderazgo, la comunicación persuasiva y la gestión de conflictos se conviertan en pilares de su éxito profesional.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Dominar conceptos clave del coaching.
- Impulsar habilidades de liderazgo.
- Manejar estrategias de cierre de ventas.
- Aplicar técnicas de coaching inmobiliario.
- Integrar PNL en procesos de coaching.
- Potenciar la inteligencia emocional.
- Afinar técnicas de oratoria inmobiliaria.

para qué te prepara

Este Master en Coaching Inmobiliario te prepara para desarrollarte como un líder transformacional en el sector inmobiliario, fomentando habilidades de mentoring y coaching para maximizar el potencial de equipos y clientes. Adquirirás técnicas avanzadas de coaching ejecutivo y personal, y aprenderás a aplicar efectivas estrategias de comunicación y PNL para mejorar la inteligencia emocional y el liderazgo. Estarás además capacitado para hablar en público de manera persuasiva, gestionar conflictos, y cerrar tratos exitosamente, lo que aumentará tu capacidad para impulsar y guiar negocios inmobiliarios hacia el éxito.

salidas laborales

El Máster en Coaching Inmobiliario abre puertas a una carrera donde la excelencia en la comunicación, la inteligencia emocional y las habilidades de liderazgo son claves. Con enfoque en técnicas de coaching, PNL y mentoría, facilita la especialización como asesor inmobiliario, agente de cambio en empresas del sector o formador de equipos de ventas. Prepárate para guiar a clientes y colegas hacia el éxito inmobiliario con una nueva visión estratégica y personalizada.

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).

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

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 'Curso Práctico de Técnicas para Hablar en Público'
- Manual teórico 'Coaching con PNL e Inteligencia Emocional'
- Manual teórico 'Coaching y Mentoring'
- Manual teórico 'Aplicación del Coaching en el Ámbito Inmobiliario'
- Manual teórico 'Inteligencia Emocional y Autoconocimiento para el Liderazgo'

profesorado y servicio de tutorías

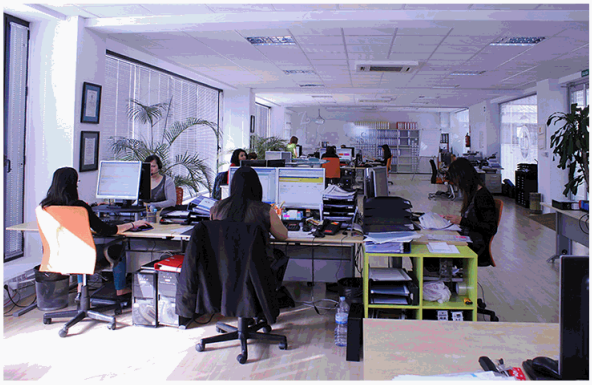
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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

+ Información Gratis

programa formativo

PARTE 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

PARTE 2. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO

1.- Medios y canales: personales y no personales.
2.- Medios de promoción inmobiliaria.
3.- El presupuesto de comunicación de medios.
1.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.

PARTE 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

+ Información Gratis

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

PARTE 4. COACHING CON PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL I

1.¿Qué es la Inteligencia emocional?
2.Componentes de la Inteligencia emocional
3.Habilidades de Inteligencia Emocional
4.Cociente intelectual e inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL II

1.Inteligencia emocional y vida personal
2.Inteligencia emocional y vida empresarial
3.Técnicas para aumentar la Inteligencia Emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COACHING Y PNL I

1.¿Qué es la PNL?
2.Principios de PNL

+ Información Gratis

3.PNL y sistemas representacionales
4.Coaching y PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING Y PNL II

1.Marcos de la PNL
2.Prácticas y procesos de PNL
3.Metaprogramas
4.Estrategias con PNL

PARTE 5. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y AUTOCONOCIMIENTO PARA EL LIDERAZGO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PODER DEL AUTOCONOCIMIENTO

1.Definición de Autoconocimiento
2.Importancia del Autoconocimiento
3.Fases del Autoconocimiento
4.Autoconocimiento personal
5.Autoconocimiento profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCIENCIA EMOCIONAL

1.La competencia emocional es la conciencia emocional
2.Conocimiento de las propias emociones
3.Desarrollar la conciencia emocional
4.Inteligencia emocional y conciencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REGULACIÓN Y AUTONOMÍA EMOCIONAL

1.Conceptualización de la Autonomía Emocional
2.La vinculación afectiva
3.La teoría del apego
4.Educación de la Autonomía Emocional
5.Por qué desarrollar la autonomía emocional
6.Características de la Dependencia Emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

1.Qué es la Inteligencia Emocional
2.Principios dela Inteligencia Emocional
3.Componentes de la Inteligencia Emocional
4.Dominios de la Inteligencia Emocional y competencias asociadas
5.Relación entre Liderazgo e Inteligencia Emocional
6.El Inventario de Prácticas de Liderazgo
7.El instrumento desarrollado por Wong y Law para medir la Inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTILOS DE COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIAS

1.La importancia de saber comunicar
2.El estilo de comunicación Pasivo o Inhibido
3.El estilo de comunicación Agresivo
4.El estilo de comunicación Asertivo
5.La escucha activa
6.La empatía
7.Mensaje YO
8.Estrategias de comunicación de empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APTITUDES DE COMUNICACIÓN

1.Comunicación, la aptitud más valorada
2.Aptitudes del comunicador
3.Comunicación oral efectiva
4.Importancia de la comunicación en el liderazgo

PARTE 6. TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA IMPORTANCIA DE HABLAR BIEN

1.Introducción
2.La oratoria
3.Técnica y procedimiento de la oratoria: la retórica
4.Las ventajas de ser un buen orador
5.Objetivos del orador
6.La mejor forma de conectar con el público

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓMO AFRONTAR EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO

1.Timidez y ansiedad social
2.Técnicas para afrontar el miedo a hablar en público

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ASERTIVIDAD

1.Introducción
2.Técnicas de asertividad
3.Tipología de personas
4.Estrategias asertivas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓMO PREPARAR LA INTERVENCIÓN

1.La Preparación de la intervención
2.El estilo de la intervención
3.El factor tiempo
4.El público
5.El contexto de la intervención
6.El contenido
7.El día del acto
8.La intervención

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PRESENTACIÓN

1.Preparación de la presentación
2.Desarrollo de la presentación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APOYOS TÉCNICOS

1.Apoyos técnicos a la eficacia de una charla
2.Los recursos audiovisuales
3.Las fichas de apoyo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA ESCUCHA

1.Introducción
2.Como mejorar la capacidad de escuchar
3.Tipos de Preguntas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA EN EL SECTOR DE LAS VENTAS

1.Introducción
2.Conocimientos a tener en cuenta
3.Cualidades fundamentales
4.La persona con capacidad de persuasión
5.Información personal previa que se pede obtener
6.Clasificación sobre tipos de clientes/as
7.Elementos de la comunicación comercial
8.Estrategias para mejorar la comunicación
9.Comunicación dentro de la empresa
10.Dispositivos de Información

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TRATO DE QUEJAS Y MANEJO DE CONFLICTOS

1.Introducción
2.¿Por qué surgen las reclamaciones?

+ Información Gratis

3.Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones
4.¿Qué hacer ante el cliente?
5.¿Qué no hacer ante el cliente?
6.Actitud ante las quejas y reclamaciones
7.Tratamiento de dudas y objeciones