



ACV
Desarrollo Corporativo



DIPLOMADO PRO DE **NEGOCIOS INMOBILIARIOS**

Aprende. Conecta. Transforma.

Domina las estrategias y herramientas clave para desarrollar, gestionar y hacer crecer negocios inmobiliarios exitosos.



PARA LA OBTENCIÓN DE LA
LICENCIA
DE CORREDORES DE
BIENES RAÍCES



Estrategia
y análisis
inmobiliario



Marketing
y ventas
inmobiliarias



Valoración de
bienes
inmuebles

CONOCIMIENTO QUE
CONSTRUYE FUTURO



MODALIDAD
100% ONLINE



DURACIÓN
3 MESES



CERTIFICADO
ACREDITADO



EL TRIDENTE DEL PODER

UN ARSENAL DE INFORMACIÓN

Tres ejes que se complementan para formar al corredor inmobiliario completo: técnico en su oficio, disruptivo con la tecnología y blindado por la ley.

www.activoscursos.com



EJE 01. Técnico - El plan maestro de ejecución

Arquitectura de Negocios

Ingeniería de Marketing

Valoración técnica: el poder del justo precio



EJE 02. Tecnológico - El arsenal de disrupción digital

La IA tu soporte de impacto

PNL y Coaching tecnológico: ingeniería de la persuasión.

Cine inmobiliario: el poder de la narrativa visual



EJE 03. Legal - El blindaje de hierro del negociador

Dominio de la reglas del juego

Contratos de élite

AULA VIRTUAL

24/7

Tu aprendizaje continúa,
incluso después de cada
clase en vivo.

Nuestro Aula Virtual es un entorno educativo en línea que facilita tu aprendizaje a distancia. Este espacio de soporte educativo está **disponible 24/7** para que aprendas cuando y donde quieras.



Un espacio diseñado para que estudies, te capacites y alcances tus metas sin límites.



TU AULA VIRTUAL INCLUYE:



MATERIAL PARA DESCARGAR

Accede a guías, presentaciones, plantillas y recursos prácticos para aprender mejor.



INFOGRAFÍAS

Contenido visual clave que simplifica conceptos y te ayuda a comprender fácilmente.



VIDEOS DE MICROLEARNING

Capsulas de aprendizaje cortas y efectivas para que estudies a tu ritmo.



PODCAST

Escucha contenido especializado donde y cuando quieras, desde cualquier dispositivo.



GRABACIONES DE CLASE EN VIVO

Revive cada clase en vivo y repasa los temas cuando lo necesites.



ACCESO 24/7

Disponible todos los días, a toda hora. Aprende sin límites de tiempo ni lugar.



APRENDE SIN HORARIOS, SIN LÍMITES
TU FUTURO, TUS REGLAS.

Entra, explora, aprende
y transforma tu futuro.



¿CUÁL SERÁ EL
HORARIO DE CLASES?

DE LUNES A JUEVES

19h00 a 21h00



¿EN QUÉ MODALIDAD
APRENDERÉ?

Modalidad 100% Virtual
con Clases en Vivo por
medio de la plataforma



SOPORTE EDUCATIVO

Acompañamiento continuo
para resolver tus dudas y
potenciar tu aprendizaje.

MÓDULOS:

1



MÓDULO 1: COMANDO Y CONTROL: EL ARQUITECTO DE OPERACIONES INMOBILIARIAS

Fortalece tus habilidades directivas para liderar empresas inmobiliarias exitosas, incorporando herramientas de planificación estratégica aplicadas específicamente a proyectos del sector.



4



MÓDULO 4: HIPNOTISMO VISUAL: CINE INMOBILIARIO DE ALTO NIVEL

Desarrolla contenido visual profesional que impulse la comercialización de propiedades. Aprende técnicas de fotografía arquitectónica, manejo de iluminación, composición y edición, junto con la creación de videos de alto impacto que potencien la presentación de los inmuebles y aceleren su proceso de venta.



2



MÓDULO 2: LA PRECISIÓN: EL ARTE DE LA VALORACIÓN INMOBILIARIA

Aprende las metodologías técnicas para determinar el valor comercial de propiedades urbanas, integrando el análisis de factores de valoración, estudios de mercado y la aplicación de métodos comparativos y de costo. Además, aprende de la valoración de propiedades rurales, comprendiendo las particularidades del suelo rural, los métodos de valuación específicos que influyen en su valor.



5



MÓDULO 5: EL CIERRE MAESTRO: PSICOLOGIA DE VENTAS Y PERSUASIÓN DE ÉLITE

Potencia tus habilidades comerciales integrando técnicas de coaching ontológico y programación neurolingüística aplicadas al sector inmobiliario. Aprende a generar rapport con tus clientes, gestionar objeciones con seguridad, aplicar técnicas de cierre efectivas y fortalecer tu comunicación y capacidad de negociación para lograr resultados.



3



MÓDULO 3: MARKETING DE GUERRILLA DIGITAL CON IA

Diseña e implementa estrategias de marketing inmobiliario, tanto digitales como tradicionales, orientadas a resultados. Aprende a gestionar mercados con precisión y analizar a la competencia para posicionarte con ventaja.



6



MÓDULO 6: LA ARMADURA LEGAL DEL NEGOCIADOR

Comprende el entorno jurídico que regula el sector inmobiliario. Analiza contratos de compraventa, arrendamiento e hipotecas, así como los procesos del registro de la propiedad, normativas municipales y procedimientos legales, incorporando las consideraciones clave del debido proceso para actuar con seguridad y respaldo legal.



FORMACIÓN QUE
CONSTRUYE TU FUTURO



ENFOQUE PRÁCTICO
Y APLICADO



DOCENTES
EXPERTOS



RESULTADOS
QUE IMPACTAN



www.activoscursos.com



acvdesarrollocorporativo



acvdesarrollocorporativo

INFORMACIÓN



Av. del Estadio 10-35 y Roberto Crespo.
Edificio El Estadio, Oficina 3-6



+593 98 336 6328



infodesarrollocorporativo@gmail.com



www.activoscursos.com

Cuenca - Ecuador