



**PROGRAMA DE FORMACIÓN
PARA ASESORES INMOBILIARIOS**



**Del 21 de noviembre de 2018
al 20 de marzo de 2019**

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes

Horario: 19:00 - 22:00 hrs.

Lugar: Aulas CENACE del Campus UPSA

Contacto: Ronie Krukliis

Cel. 73656072 Tel. 346-4000 int. 218.

Correo: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS

Formar asesores inmobiliarios calificados para trabajar ya sea dentro de una empresa o como asesor independiente, dando las principales herramientas que debe manejar el asesor para asegurar el éxito de su trabajo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Desarrollar técnicas de ventas efectivas para el rubro inmobiliario
- ✓ Mostrar cuales son los aspectos jurídicos que interviene en una transacción inmobiliaria
- ✓ Conocer las reglas básicas de valoración inmobiliaria
- ✓ Conocer la evaluación de los bancos al momento de emitir un crédito inmobiliario
- ✓ Conocer herramientas de marketing digital y comercialización de inmuebles

DURACIÓN

57 horas reloj.

MÓDULOS DEL PROGRAMA

MÓDULO I: TÉCNICAS DE VENTAS DEL 21 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2018

Carga horaria: 15 horas reloj

Instructor: Lic. Alejandro Barrientos

Objetivo general:

El objetivo general de dicho curso es que el participante conozca todas las técnicas y herramientas de ventas que puede utilizar para una transacción inmobiliaria.

Objetivo específico:

Conocimiento en temas tales como: técnicas de ventas, plataforma comercial, plan de acción para entrevista de ventas, otros tipos de ventas, técnicas de cierres de ventas.

MÓDULO II: MARKETING DIGITAL Y COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES DEL 10 AL 14 DE DICIEMBRE DE 2018

Carga horaria: 9 horas reloj

Instructor: Lic. Edmundo Rodríguez

Objetivo general:

El objetivo general de dicho módulo es que el participante realice una comunicación efectiva en redes sociales.

Objetivo específico:

Conocimiento en temas tales como: técnicas fundamentales para alcanzar un posicionamiento web, dominar los conceptos de analítica web, que conozca las herramientas gratuitas y de pago y tenga un conocimiento básico de diseño gráfico.



MÓDULO III: VALORACIÓN INMOBILIARIA

DEL 14 AL 18 DE ENERO DE 2019

Carga horaria: 9 horas reloj

Instructor: Ing. Sebastián Araúz

Objetivo general:

El objetivo general de dicho curso es que el participante aprenda a interpretar lo demarcado en un papel a partir de un plano catastral, además de entender un estudio de la propiedad inmobiliaria.

Objetivo específico:

Conocimiento en temas tales como: Avalúo inmobiliario, inmuebles, terrenos, valor inmobiliario y el panorama actual del sector.

MÓDULO IV: ASPECTOS JURÍDICOS Y NOTARIALES

DEL 11 AL 15 DE FEBRERO DE 2019

Carga horaria: 9 horas reloj

Instructor: Dr. Agustín Zambrana

Objetivo general:

El objetivo general de dicho curso es que el participante conozca todos los aspectos jurídicos que intervienen en una transacción inmobiliaria.

Objetivo específico:

Conocimiento en temas tales como: contratos de venta, preventa, ventas con reserva de propiedad, compromiso de compra/ venta en arras, contratos de alquileres y anticréticos, derechos de propiedad, trámites en derechos reales, planos catastrales y normativa de construcción de la alcaldía municipal.

MÓDULO V: FINANZAS

DEL 11 AL 20 DE MARZO DE 2019

Carga horaria: 15 horas reloj

Instructor: Lic. Yhalmar Abuawad

Objetivo general:

El objetivo general de dicho curso es que el participante aprenda a desarrollar sus finanzas personales y además pueda guiar al cliente sobre el manejo del Sistema Financiero en caso que necesite realizar su compra con crédito bancario.

Objetivo específico:

Conocimiento en temas tales como: finanzas personales, tributación y requisitos para créditos bancarios.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

INSTRUCTORES

Edmundo Rodríguez:

Hoy, es un profesional de Marketing egresado de Florida International University, donde obtuvo una Especialidad en Marketing Digital en la University of California en el 2015 y en 2017 una maestría en la Universidad Politécnica de Catalunya. Con 10 años de experiencia, ha llegado a especializarse en el desarrollo y conceptualización de estrategias de marketing digital (SEO, SEM, Social Media, Arquitectura Web, etc). A fines del 2009 fundó el Grupo 2.0, la primera agencia digital en Bolivia, la cual gracias a su éxito, fué adquirida en el 2016 por la firma internacional Sueca de comunicación Kreab. Hoy, es Partner & Jefe del Departamento de Comunicación Digital para Kreab en Bolivia, consultora que cuenta con 40 profesionales en distintos sectores de la comunicación.

Sebastián Araúz Añez:

Arquitecto de la Universidad de Belgrano, Argentina. Perito Mercantil del Instituto Adventista del Plata, Entre Ríos – Argentina. Experto en Avalúo de Inmuebles, Especialista en avalúos inmobiliarios, consultoría de desarrollo inmobiliario y proyectos especiales. Además de realizar Construcción civil, dirección de obras y proyectos de arquitectura. Fué representante a nivel nacional de Micro Cemento Edfan Argentina. Es Director de la Cámara de la Construcción de Santa Cruz CADECOCRUZ, y Consejero de vigilancia de la Cooperativa de Telecomunicaciones COTAS RL.



Yhalmar Abuawuad

Licenciado en Contaduría Pública, cuenta con una Maestría en Finanzas, además de un Diplomado en Altos Estudios Militares y una Maestría en Seguridad, defensa y desarrollo. Se encuentra cursando el Doctorado en Ciencias Administrativas, Contables y Económicas de la UAGRM. Gerente Financiero y Gerente General de la Consultora AUDICON S.R.L. donde ha desarrollado varios trabajos de auditoría a diferentes empresas de nuestro medio. Miembro y socio en Bolivia de MOORE STEPHENS INTERNACIONAL. Ha desarrollado auditoría a las Naciones Unidas y sus proyectos de cooperación internacional.

Fue Líder del proyecto de Auditora U.N.F.P.A. del 2011 al 2015 en los países de: Paraguay, Uruguay, Chile, Honduras y República Dominicana. Director del Colegio de Contadores públicos de Santa Cruz. Vicepresidente de la Cooperativa de Servicios Públicos SAGUAPAC.

Alejandro Barrientos:

Licenciado Administración de Empresas, Universidad Católica. Programación Neurolingüística, Oscar Ramos. Ventas Consultivas, Millicon University. Future Leaders Program, INCAE. Negociación Estratégica, Cambridge International Consulting. Master Trainer en Neuroventas, Jurgen Klarić. Coaching Ontológico, Human Green. Líder Coach (Neurocoach), Mauricio Bock. Journey Cliente Interno, Great Place to Work. Creador del programa la Fábrica de Vendedores, con muy buenos resultados en las empresas donde se viene aplicando la mejor experiencia, elevó 400% las ventas de una empresa madura, en una industria saturada. Ha trabajado en la empresa TIGO.

W. Agustín Zambrana Arze:

Licenciado en Ciencias Jurídicas. Socio y Director de la firma de Abogados Zambrana & Tirado. Fue socio de la firma de abogados RATIO LEGIS LAW FIRM. Fue director ejecutivo de la revista Legal LEX. Trabajo en el estudio jurídico Guevara & Gutiérrez. Fue coordinador e Inspector de la Corte Electoral departamental. Ex Delegado y Presidente Consejo de Vigilancia de la Cooperativa Rural de Electrificación. Miembro del Consejo Editorial del Instituto de Derecho Administrativo – IDA. Miembro y Director de Comisión de Recursos Naturales del Ilustre Colegio de Abogados de Santa Cruz. Miembro del Colegio Nacional de Abogados de Bolivia. Miembro de la Asociación de Periodistas de Santa Cruz. Miembro de la Federación Sindical de Trabajadores de la Prensa.