



PROGRAMA DE FORMACIÓN EN ASESORES INMOBILIARIOS

**Del 9 de septiembre de 2019 al 5
de febrero de 2020**

Módulo I: Técnicas de ventas.

Módulo II: Valoración inmobiliaria.

Módulo III: Aspectos jurídicos y notariales.

Módulo IV: Finanzas.

Módulo V: Marketing digital y
comercialización de inmuebles.

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

Horario: De 19:00 a 22:00 hrs.

Duración: 57 horas reloj.

Lugar: Aulas CENACE del Campus UPSA.

Contacto: Ronie Krukli Cel. 79875739

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.

MÓDULOS DEL PROGRAMA

Módulo I: Técnicas de ventas

Del 09 al 18 de septiembre de 2019

Carga horaria: 15 horas reloj.

Instructor: Lic. Alejandro Barrientos.

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

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: VALORACIÓN INMOBILIARIA

Del 07 al 11 de octubre de 2019

Carga horaria: 9 horas reloj.

Instructor: Ing. Oscar Daza.



Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

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 III: ASPECTOS JURÍDICOS Y NOTARIALES
Del 11 al 15 de noviembre de 2019

Carga horaria: 9 horas reloj.

Instructor: Dr. Agustín Zambrano.

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

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 de: 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 IV: FINANZAS

Del 09 al 13 de diciembre de 2019

Carga horaria: 9 horas reloj.

Instructor: Lic. Rodrigo Aguilera.

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

Objetivo general:

El objetivo general del 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.

**MÓDULO V: MARKETING DIGITAL Y
COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES**

Del 27 de enero al 05 de febrero de 2020

Carga horaria: 15 horas reloj.

Instructor: Lic. Edmundo Rodríguez.

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

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.

INSTRUCTORES:

Todos los instructores asignados a cada módulo son profesionales destacados en su área y con experiencia en el sector inmobiliario.



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.

Ing. Oscar Daza Woitschach

Diplomado en Educación Superior. Formador de Peritos Avaluadores en el Colegio de Arquitectos y Colegio de Ingenieros Civiles. Docente Especialista en FORMATIVA – Escuela de Expertos – 12 años (2003 - 2015) en Cómputos y Presupuestos de Obras civiles - Dirección de Obras civiles y Avalúos de Inmuebles. UTEPSA (2000 - 2003) - Coordinador del Departamento de Educación Continua. UTEPSA – Año 2001 a 2003 - Coordinador del Programa de Formación de Expertos. Supervisor General de Obra – Condominio Versalles – Año 2010-2011. Especialista en Cómputos y Presupuestos de obras civiles en general. Especialista en Supervisión y Dirección de obras civiles en general. 30 años de experiencia en construcción de Edificios, Viviendas y Construcciones Metálicas. Ex – Gerente de las empresas constructoras: Etagro, Sogeco, Bloke – (1975 a 1993). Especialista de costos de la empresa COMET Ltda. – “Construcciones Metálicas” (1998 – 2000).

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.

Edmundo Rodríguez

Profesional de Marketing egresado de Florida International University, donde obtuvo una Especialidad en Marketing Digital en la University de 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.

Trabajó como Jefe del Departamento de Comunicación Digital para Kreab en Bolivia, consultora que cuenta con 40 profesionales en distintos sectores de la comunicación.

Rodrigo Aguilera

Dentro de su formación desarrollo el Programa de Alta Dirección - Universidad Adolfo Ibáñez (2018). Master of Business Administration (MBA) - Universidad Católica/Harvard Institute. Administrador de Empresas Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (1993 – 1998).

Fue Gerente Regional Banca Minorista - Banco de Crédito BCP (2004 a 2019). También se desempeñó como Presidente Regional Santa Cruz de la Asociación de Bancos Privados de Bolivia - ASOBAN (2016 - 2018). Fue Fundador Multipoint SRL. (Washpoint) La primera cadena de Carwash y Detailing en Santa Cruz (2010 – 2018). Además de Investment Officer – SEAF (2001 – 2004). Actualmente es Real Estate Broker Owner - CENTURY 21®.