



**PROGRAMA DEL CURSO DE:
CORREDOR DE PROPIEDADES**

Programa del Curso

- **MÓDULO 1: CORREDOR DE PROPIEDADES**

- 1.1 Corredor de Propiedades.
- 1.2 Perfil.
- 1.3 Características.
- 1.4 Beneficios del corredor de propiedades.
- 1.5 Responsabilidades.
- 1.6 Conceptos Básicos.

- **MÓDULO 2: MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS**

- 2.1 Ética.
- 2.2 Técnicas de Comunicación Efectiva.
- 2.3 Perfil y Actitudes Exitosas para el Empresario.
- 2.4 Atención y Servicio al Cliente.
- 2.5 Métodos y Estrategias de Ventas.

- **MÓDULO 3: EL ARRIENDO**

- 3.1 Área Jurídica y Notarial.
- 3.2 Preguntas Frecuentes de la Ley de Arriendo.
- 3.3 Conceptos Generales.

**PROGRAMA DEL CURSO DE:
CORREDOR DE PROPIEDADES**

Programa del Curso

- **MÓDULO 4: LA VENTA**

- 4.1 La Venta.
- 4.2 Proceso de Compra y Venta.
- 4.3 Contrato de Compra y Venta.
- 4.4 Orden de Visita.
- 4.5 Venta Tradicional (Crédito Hipotecario).
- 4.6 Efectivo.
- 4.7 Subsidio.
- 4.8 Leasing.
- 4.9 Inversión Inmobiliaria.
- 4.10 Publicación.
- 4.11 Prospectos.
- 4.12 IVA en Materia Inmobiliaria.
- 4.13 Cesión de Promesas.

- **MÓDULO 5: OPERACIONES PARA VENTAS DE PROPIEDADES**

- 5.1 Documentos y Estado de la Propiedad.
- 5.2 Financiamiento.
- 5.3 Gestión de Créditos.

- **MÓDULO 6: DOCUMENTOS LEGALES**

- 6.1 Mandato para el Arriendo.
- 6.2 Contrato de Arriendo.
- 6.3 Aviso de Término de Contrato de Arrendamiento.
- 6.4 Mandato para Vender.
- 6.5 Orden de Visita.

**PROGRAMA DEL CURSO DE:
CORREDOR DE PROPIEDADES**