



---

## **TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y CAPTACIÓN INMOBILIARIA**

---






# CURSO TÉCNICAS PROSPECCIÓN Y CAPTACIÓN INMOBILIARIA

*Curso dirigido a personal interesado en aprender y mejorar las técnicas de captación en el sector inmobiliario.*



<b>Destinatarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directores de Agencias y Centros.</li> <li>• Empleados de las Agencias de Propiedad Inmobiliaria.</li> <li>• Nuevos empleados y aspirantes de agencias inmobiliarias.</li> <li>• Cualquier persona interesada en adquirir los conocimientos y las técnicas de prospección y captación inmobiliaria.</li> </ul>
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporcionar técnicas de prospección eficaces para la localización de inmuebles.</li> <li>• Determinar una sistemática de trabajo que ayude a mejorar los resultados en la captación de inmuebles.</li> <li>• Aumentar el número de captaciones para nuestra inmobiliaria.</li> </ul>
<b>Metodología</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clases 100% presenciales.</li> <li>• Actividades complementarias.</li> <li>• Proyección de slides y vídeos auxiliares.</li> <li>• Participación activa de los asistentes.</li> <li>• Curso totalmente práctico y amigable para uso eficaz de diferentes tipos de destinatarios.</li> </ul>
<b>Ventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se aúnan casos prácticos y diferentes técnicas que requieren la participación activa de todo el grupo.</li> <li>• Grupo reducido.</li> <li>• Se imparte en las instalaciones del Colegio de APIS de Sevilla.</li> <li>• Nuestro programa asegura la correcta comprensión de la materia.</li> <li>• 100% de alumnos satisfechos.</li> </ul>

<p><b>Duración y precio</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El curso tiene una duración total de 8 horas presenciales.</li> <li>• Dos clases de 4 horas cada una de ellas.</li> <li>• <b>Horario: de 10:00 a 14:00 horas.</b></li> <li>• La formación se imparte en las instalaciones del Colegio de APIS de Sevilla sitas en la calle Pérez Galdós, 3.</li> <li>• <b>PRECIO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Colegiados: 90€.</b></li> <li>○ <b>No colegiados: 110€</b></li> </ul> </li> </ul>								
<p><b>Titulación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diploma acreditativo</li> </ul>								
<p><b>Fechas y horario</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>MES</th> <th>DÍAS LECTIVOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FEBRERO</td> <td>6 y 7</td> </tr> <tr> <td>Horario</td> <td>De 10:00 a 14:00 horas</td> </tr> <tr> <td>Dirección</td> <td>Colegio APIS Sevilla. Calle Pérez Galdós 3.</td> </tr> </tbody> </table>	MES	DÍAS LECTIVOS	FEBRERO	6 y 7	Horario	De 10:00 a 14:00 horas	Dirección	Colegio APIS Sevilla. Calle Pérez Galdós 3.
MES	DÍAS LECTIVOS								
FEBRERO	6 y 7								
Horario	De 10:00 a 14:00 horas								
Dirección	Colegio APIS Sevilla. Calle Pérez Galdós 3.								
<p><b>Bonificación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El coste del taller es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social de la empresa según lo establecido en la Ley 30/2015 y RD 694/2017.</li> <li>• Sin coste para el empleador de inmobiliarias.</li> </ul>								
<p><b>Docente</b></p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="469 1160 954 1729"> <p><b>JUAN ANTONIO JIMENEZ CABALLERO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formador y consultor sobre inteligencia comercial.</li> <li>• Coach Comercial.</li> <li>• Especializado en creación y adiestramiento de equipos comerciales.</li> <li>• Adiestrador equipos comerciales sector inmobiliario.</li> <li>• Docente habitual en Inteligencia Comercial.</li> </ul> </td> <td data-bbox="954 1160 1439 1729">  </td> </tr> </table>	<p><b>JUAN ANTONIO JIMENEZ CABALLERO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formador y consultor sobre inteligencia comercial.</li> <li>• Coach Comercial.</li> <li>• Especializado en creación y adiestramiento de equipos comerciales.</li> <li>• Adiestrador equipos comerciales sector inmobiliario.</li> <li>• Docente habitual en Inteligencia Comercial.</li> </ul>							
<p><b>JUAN ANTONIO JIMENEZ CABALLERO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formador y consultor sobre inteligencia comercial.</li> <li>• Coach Comercial.</li> <li>• Especializado en creación y adiestramiento de equipos comerciales.</li> <li>• Adiestrador equipos comerciales sector inmobiliario.</li> <li>• Docente habitual en Inteligencia Comercial.</li> </ul>									

Índice  
detallado

**CONTENIDO**

**MÓDULO 1: TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES**

- 1.- Técnicas de Prospección
- 2.- Localización de Inmuebles
- 3.- Rutas de Prospección
- 4.- Calificación de los proyectos
- 5.- Técnicas de aproximación de los prospectos
- 6.- Técnicas para concertar entrevistas de captación
- 7.- El dossier de captación

**MÓDULO 2: TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA**

- 1.- Técnicas para la captación de encargos de intermediación
- 2.- La entrevista de captación
- 3.- Argumentario de captación y tratamiento de objeciones
- 4.- Otros recursos para la captación
- 5.- Documentación para la captación
- 6.- El final de la captación
- 7.- Uso de los dato obtenidos en la captación

**MÓDULO 3: TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

- 1.- Tipos de encargo de intermediación inmobiliaria
- 2.- Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
- 3.- Acuerdos de captación en exclusiva
- 4.- El contrato de exclusiva



---

Avda. Manuel Siurot 3, Bloque 8, Bajo 5 41013-Sevilla  
T: 954 070 054  
[www.insff.es](http://www.insff.es)  
[info@insff.es](mailto:info@insff.es)



**COLEGIO OFICIAL DE AGENTES**  
de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o fotocopia, sin autorización escrita de los autores. Instituto de Formación Financiera. Todos los derechos reservados. Es una marca registrada.

---