



AGENTE PARA LA GESTIÓN INMOBILIARIA EN REMOTO

**CARTA DESCRIPTIVA DEL
PROGRAMA**



ORGANIZACIÓN
Conocer

Programa: Agente para la Gestión Inmobiliaria

1. Nombre del programa: Agente para la Gestión Inmobiliaria

2. Modalidad y duración

- **Modalidad:** Virtual y acceso a recursos digitales.
- **Duración:** 110 horas – 12 semanas.

3. Presentación

El sector inmobiliario ha evolucionado hacia un modelo híbrido en el que las herramientas digitales juegan un papel fundamental en la promoción, gestión y negociación de bienes raíces. Este programa forma agentes preparados para liderar procesos de corretaje, atención al cliente y administración de inmuebles, aplicando estrategias de marketing inmobiliario en línea y desarrollando competencias prácticas para el trabajo remoto.

4. Objetivo general

Formar agentes especializados en la gestión inmobiliaria con capacidad para aplicar estrategias digitales en la promoción y negociación de bienes raíces, brindando un servicio de calidad y generando nuevas oportunidades de negocio en mercados locales e internacionales.

5. Objetivos específicos

- Comprender el marco normativo y los procesos básicos del corretaje inmobiliario.
- Aplicar estrategias de marketing digital en la promoción de bienes raíces.
- Gestionar documentos y procesos asociados a arriendos y compraventas de forma virtual.
- Desarrollar competencias de negociación y atención al cliente remoto.
- Construir un portafolio de casos prácticos en gestión inmobiliaria digital.

6. Estructura curricular

- **Módulo 1:** Fundamentos de la gestión inmobiliaria y marco normativo.
- **Módulo 2:** Marketing inmobiliario digital y plataformas de promoción.
- **Módulo 3:** Atención al cliente y procesos documentales en línea.
- **Módulo 4:** Estrategias de negociación en escenarios virtuales.

- **Módulo 5:** Elaboración de portafolio y conexión con plataformas inmobiliarias.

7. Resultados de aprendizaje

El estudiante podrá desempeñarse como agente inmobiliario remoto, promocionar y negociar bienes raíces mediante herramientas digitales, gestionar procesos administrativos en línea y construir un portafolio que respalde su experiencia en el sector.

8. Metodología

Formación 100 % virtual, con actividades asincrónicas mediante videos, lecturas, casos de estudio y autoevaluaciones. Acompañamiento en Telegram para resolver dudas y compartir experiencias con docentes y compañeros.

9. Dirigido a

Personas interesadas en el sector inmobiliario, emprendedores del corretaje, asesores comerciales y trabajadores en transición hacia el trabajo remoto.

10. Requisitos de ingreso

Competencias básicas en informática, navegación en internet y comunicación digital. Contar con computador y acceso a internet estable.

11. Certificación

Certificación como **Agente para la Gestión Inmobiliaria**, emitida por **Organización CONOCER**, en modalidad de Educación Continua – Extensión.

12. Valor agregado del programa

El programa conecta la formación inmobiliaria tradicional con la innovación digital, permitiendo que el estudiante amplíe su alcance y participe en plataformas internacionales de corretaje.