INSTITUTO DE CAPACITACIÓN INMOBILIARIA
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

CÁMARA INMOBILIARIA ARGENTINA

DE INMOBILIARIO A EMPRESARIO

El SER en el HACER. Profesionalizar la inmobiliaria incorporando nuevas herramientas, sin perder la esencia.

FECHA

18 y 25 de noviembre y 2 y 3 de diciembre a las 18 hs.

DURACIÓN

2 Semanas intensivo

MODALIDAD

On - line

1

Descripción del Curso

Aborda el camino del emprendedor al empresario inmobiliario desde una perspectiva actitudinal, estratégica y de gestión.

2

Objetivos

Brindar herramientas prácticas que permitan a los profesionales inmobiliarios evolucionar en la gestión de sus negocios, incorporando planificación, liderazgo, organización y una visión empresarial, sin perder la esencia humana de nuestra profesión.

3

Destinatarios

Está dirigido a corredores, martilleros, titulares de inmobiliarias y profesionales del sector.

4

Docente

Mag. María Laura Wulff . Magíster en Gestión Empresaria. Lic. en Gestión Inmobiliaria Martillera y Corredora Pública. Coach Profesional

5

Contenidos

ENCUENTRO 1 | De profesional independiente a empresario inmobiliario
El cambio comienza en la mentalidad.
Diferencias entre emprender y dirigir una empresa.
Propósito, visión y mentalidad empresarial.
Autoliderazgo y hábitos profesionales.
Las tres R: resultados, relaciones y realización personal.
Autodiagnóstico de la situación actual del negocio.
Introducción a la inteligencia artificial: posibilidades, limitaciones y aplicaciones en la actividad inmobiliaria.
ENCUENTRO 2 | De vender propiedades a construir un negocio
La diferencia entre estar ocupado y avanzar.
Planificación y estrategia empresarial.
Propósito, misión, visión y objetivos.
Propuesta de valor y diferenciación.
Posicionamiento y desarrollo comercial.
Redes de contactos y alianzas estratégicas.
Herramientas para diseñar un plan de crecimiento.
IA como apoyo para investigar el mercado y analizar la competencia a partir de fuentes verificables.
Diseño de propuestas comerciales, contenidos y comunicaciones con IA, manteniendo la identidad del negocio.
Simulación de conversaciones de captación, negociación y manejo de objeciones.
ENCUENTRO 3 | De hacerlo todo a construir un sistema de trabajo
Profesionalizar sin perder el trato personal.
Organización y optimización de procesos.
Delegación y administración del tiempo.
Liderazgo y desarrollo de equipos.
Calidad del servicio y experiencia del cliente.
Tecnología y herramientas de gestión.
Profesionalización de la actividad cotidiana.
Uso de IA para documentar procedimientos, elaborar listas de verificación y preparar materiales de inducción.
Aplicaciones en seguimiento comercial, reportes a propietarios y organización de información para el CRM.
ENCUENTRO 4 | De facturar a dirigir una empresa rentable y sostenible
Lo que no se conoce, difícilmente se puede mejorar.
Gestión económica y financiera básica.
Costos, ingresos, rentabilidad y punto de equilibrio.
Indicadores clave del negocio inmobiliario.
Toma de decisiones basada en información.
Sostenibilidad empresarial y equilibrio personal.
Uso de IA para organizar e interpretar datos e identificar oportunidades de mejora.
Elaboración de un plan de mejora a 90 días.

Metodología

La propuesta busca integrar conocimientos académicos, experiencias reales del sector y herramientas concretas de gestión.

Cada encuentro combinará una breve exposición conceptual, ejemplos prácticos, intercambio entre colegas y una actividad de reflexión o aplicación.

Resultado esperado: Que cada participante pueda identificar oportunidades de mejora en su actividad y llevarse herramientas para desarrollar una inmobiliaria más organizada, profesional, rentable y sostenible, independientemente de su tamaño.

La intención es generar un espacio de aprendizaje colaborativo, respetando la trayectoria y experiencia de cada profesional, y aportando nuevas perspectivas sobre la evolución de nuestra actividad.

6

Modalidad

La modalidad es íntegramente on-line.
El participante recibirá el link y contraseña para el ingreso al Zoom del Instituto de Capacitación. Se desarrollará de manera on line, las clases serán expositivas y participativas. Videoconferencia en vivo, a través de Zoom: 4 videoconferencias de aprox. 1hs. c/u.-

Certificación

Se entregará un certificado de asistencia (vía mail) y una encuesta de satisfacción.
*El certificado permanecerá en nuestros archivos por el lapso de un año calendario. Pasado este tiempo, lo archivos se eliminarán.

INSTITUTO DE CAPACITACIÓN INMOBILIARIA
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

CÁMARA INMOBILIARIA ARGENTINA

Contacto e inscripción

TELÉFONO

+54 9 11 4199-8299

CORREO ELECTRÓNICO

info@ici.edu.ar

SITIO WEB

www.ici.edu.ar

DIRECCIÓN

Venezuela 356, CABA, Bs. As. Argentina