



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

***Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación
Universitaria de Agente Inmobiliario (Triple Titulación + Regalo:
Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)***

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente In

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

***Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación
Universitaria de Agente Inmobiliario (Triple Titulación + Regalo:
Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)***

Duración: 1.500 horas

Precio: 999 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

Descripción

Este Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria le ofrece una formación especializada en la materia. En la actualidad la gestión comercial inmobiliaria dentro del área profesional de compraventa, necesitan personal con las capacidades adecuadas para llevar a cabo de manera exitosa la gestión y la dirección, profundizando en aspectos como la captación y prospección inmobiliaria, la comercialización inmobiliaria, el asesoramiento inmobiliario, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales, además de conocer sin duda el funcionamiento profesional para actividades comerciales.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los [cursos Homologados](#)

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

[cursos online](#)

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

A quién va dirigido

Este Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria está dirigido a todas aquellas personas que trabajan en el sector de la compraventa dentro del área profesional de comercio y marketing y desean adquirir competencias dentro del campo de la gestión comercial inmobiliaria. También está dirigido a personas que deseen profundizar sobre la captación y prospección inmobiliaria, la comercialización inmobiliaria, el asesoramiento inmobiliario, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales y el inglés profesional para actividades comerciales.

Objetivos

- Captar y concertar el encargo de intermediación inmobiliaria.
- Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.
- Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

Para que te prepara

El siguiente Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria le prepara para obtener una formación específica y profundizar en aspectos de la Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria. Además la presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COMT0111 Gestión Comercial Inmobiliaria certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional, por cuenta propia o ajena, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en agencias inmobiliarias y empresas constructoras y promotoras inmobiliarias del ámbito público y privado.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria con 720 horas Expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales

- Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Certificado de Profesionalidad COMT0111 Gestión Comercial Inmobiliaria con 580 horas, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto, del cual toma como referencia la Cualificación Profesional COM650_3 Gestión Comercial Inmobiliaria (Real Decreto 1550/2011, de 31 de Octubre).
- Título Propio de Agente Inmobiliario expedida por la Universidad Europea Miguel de Cervantes acreditada con 8 Créditos Universitarios (Curso Universitario de Especialización de la Universidad Europea Miguel de Cervantes)



**Titulación
Universitaria**



**3ª Mejor Escuela de Negocios
España
(RANKING EL ECONOMISTA)**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario (Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional
de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
On Statute Consultive Congress Special of Consejo Económico y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'MF1001_3 Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales'
- Manual teórico 'MF1002_2 Inglés Profesional para Actividades Comerciales'
- Manual teórico 'Agente Inmobiliario Vol. 1'
- Manual teórico 'Agente Inmobiliario Vol. 2'
- Manual teórico 'Derecho Inmobiliario'
- Manual teórico 'UF1926 Financiación de Operaciones Inmobiliarias'
- Manual teórico 'UF1923 Marketing y Promoción Inmobiliaria'
- Manual teórico 'UF1927 Fiscalidad en las Operaciones Inmobiliarias'
- Manual teórico 'UF1922 Valoración de Inmuebles y Alquileres'
- Manual teórico 'UF1925 Gestión Documental y Legal de la Intermediación Inmobiliaria'
- Manual teórico 'UF1924 Venta Personal Inmobiliaria'
- Manual teórico 'UF1921 Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria'
- Manual teórico 'UF0032 Venta Online'
- CDROM 'Netfincas Inmobiliaria - versión demo'

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mat del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)

Programa formativo

PARTE 1. AGENTE INMOBILIARIO

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

- 1.Importancia económica y jurídica.
- 2.La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
- 3.El contrato de mandato.
- 4.El contrato de arrendamiento de servicios.
- 5.Contrato de mediación y corretaje.
- 6.La nota de encargo.

MÓDULO 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

- 1.Introducción
- 2.Qué es un promotor inmobiliario
- 3.Presupuesto de obra
- 4.Promotores novatos
- 5.Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
- 6.Año 2.000: un nuevo régimen para la edificación
- 7.Algunos rasgos de la problemática general
- 8.El problema concreto de la viabilidad financiera
- 9.El problema concreto del precio a pagar por el solar
- 10.La opcion optimizada - estudios alternativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

- 1.Marketing y Comercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

- 1.Los derechos reales
- 2.La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
- 3.La compraventa y el contrato de compraventa
- 4.Nociones generales del contrato de compraventa
- 5.El derecho inmobiliario registral
- 6.El registro de la propiedad

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

7.Los derechos reales de garantía: la hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1.¿Qué es el Código Deontológico?

2.El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

1.Regulación de los derechos del consumidor y usuario

2.El alquiler de la vivienda

MÓDULO 3. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS Y ALQUILERES DE INMUEBLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1.Introducción.

2.Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.

3.Protección constitucional de derecho de propiedad.

4.El usufructo.

5.La servidumbre.

6.Limitaciones del dominio.

7.Conflictos de vecindad.

8.La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.

9.Clasificación del suelo.

10.Limitaciones y derechos derivados.

11.Limitaciones a las parcelaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1.Trámites previos a la compraventa.

2.Contrato de arras.

3.Contrato de opción de compra.

4.Promesa de compra y venta.

5.Modelos de precontrato.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1.Importancia económica y jurídica.

2.Concepto y características del contrato.

3.Sujetos de la compraventa.

4.Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.

5.Forma y perfección de la compraventa.

6.Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.

7.Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.

8.Modelos de contratos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1.Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.

2.La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

3.Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

- 1.El registro de la propiedad.
- 2.La finca como objeto del registro.
- 3.La inmatriculación.
- 4.Títulos inscribibles.
- 5.Situaciones que ingresan en el registro.
- 6.Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

- 1.El asiento de presentación.
- 2.La calificación registral.
- 3.La inscripción en el registro de la propiedad.
- 4.La fe pública registral.
- 5.Anotaciones preventivas.
- 6.Otros asientos registrales.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

- 1.Los derechos reales de garantía.
- 2.La hipoteca inmobiliaria.
- 3.Los sujetos de la relación hipotecaria.
- 4.La constitución de la hipoteca.
- 5.El objeto de la hipoteca.
- 6.La obligación asegurada por la hipoteca.
- 7.La extinción de la hipoteca.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

- 1.Concepto y características.
- 2.Elementos del contrato.
- 3.Normativa.
- 4.Derechos y deberes del arrendatario.
- 5.El subarriendo.
- 6.Obligaciones del arrendador.
- 7.Enajenación de la cosa arrendada.
- 8.Extinción del arrendamiento.
- 9.El juicio de desahucio.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

- 1.La legislación especial sobre arrendamientos urbanos.
- 2.Tipos de contratos de arrendamientos urbanos.
- 3.Contrato de arrendamiento de vivienda.
- 4.Duración del contrato, prórrogas.
- 5.La renta.
- 6.La fianza.
- 7.Obras de conservación y mejora.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

- 8.Cesión y subarriendo.
- 9.La subrogación en el contrato de arrendamiento.
- 10.Extinción del contrato.
- 11.Indemnización del arrendatario.
- 12.Régimen transitorio de los contratos anteriores al 0/05/85 (decreto Boyer).

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

- 1.Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
- 2.Cesión, subarriendo y subrogación.
- 3.Duración.
- 4.Renta.
- 5.La fianza.
- 6.Obras de conservación y mejora.
- 7.Extinción del contrato.
- 8.Indemnización al arrendatario.
- 9.Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

- 1.Definición
- 2.Formas de creación. Proceso de constitución
- 3.Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
- 4.La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
- 5.La extinción de la propiedad horizontal
- 6.El Título Constitutivo
- 7.Cuestiones

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

- 1.Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
- 2.Complejos inmobiliarios privados
- 3.El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
- 4.Garajes
- 5.Cuestiones

MÓDULO 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

- 1.Conceptos y definiciones.
- 2.Principios generales de la valoración.
- 3.Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO

- 1.Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
- 2.Nociones básicas sobre urbanismo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

- 1.Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.
- 2.Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

valores del suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana.

3.Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo.

4.Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.

5.Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

6.Ley Hipotecaria. Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946.

7.Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

8.Disposiciones del Código Civil.

9.Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1.Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.

2.Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.

3.Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producir las por el método de actuación de rentas.

4.Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DERECHOS

1.Cuestiones previas a la valoración de inmuebles y derechos.

2.Valoración de edificios y elementos de un edificio.

3.Valoración de fincas rústicas.

4.Valoración de solares y terrenos.

5.Valoración de determinados derechos y los bienes objeto de los mismos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

1.Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.

2.Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.

3.Estructura general de los informes y certificados de tasación.

4.Régimen de responsabilidad del tasador.

PARTE 2. EXPERTO EN CAPTACIÓN DE INMUEBLES E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA.

1.El sector inmobiliario

2.Características del mercado inmobiliario

3.La agencia inmobiliaria

4.Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1.La función de prospección del mercado inmobiliario

2.Rutas de prospección

3.Técnicas de localización de inmuebles

4.Calificación de los prospectos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA.

1.Técnicas de aproximación a los prospectos

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La Entrevista de Captación
4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
5. Otros recursos para la captación.
6. Documentación de la captación
7. El final de la captación.
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN.

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

1. Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
2. Sistemas de organización y archivo de la información captada
3. El trabajo en red inmobiliaria
4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

PARTE 3. EXPERTO EN VALORACIÓN DE INMUEBLES Y ALQUILERES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO.

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles.
2. Conceptos básicos en la tasación de inmuebles
3. Principios de valoración
4. Fuentes de información de precios y alquileres
5. Tipos de valoración
6. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES.

1. Método de comparación para el cálculo del valor de mercado.
2. Método de capitalización de las rentas para el cálculo del valor en venta.
3. Método del coste.
4. Método residual para el precio del suelo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE.

1. Tipos de informes
2. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
3. Análisis e interpretación del informe de valoración del precio.

PARTE 4. MARKETING ONLINE DE INMUEBLES: EXPERTO EN COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



A TRAVÉS DE INTERNET

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

- 1.Las relaciones comerciales a través de Internet.
- 2.Utilidades de los sistemas «on line».
- 3.Modelos de comercio a través de Internet.
- 4.Servidores «on line».

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

- 1.El internauta como cliente potencial y real.
- 2.Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.
- 3.Tiendas virtuales.
- 4.Medios de pago en Internet.
- 5.Conflictos y reclamaciones de clientes.
- 6.Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

PARTE 5. EXPERTO EN CREACIÓN Y GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

- 1.Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria.
- 2.El plan de marketing
- 3.El plan de medios y comunicación
- 4.Las acciones comerciales en el sector inmobiliario.
- 5.Las campañas publicitarias periódicas o puntuales.
- 6.Marketing directo
- 7.Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

- 1.Los puntos de venta de inmuebles
- 2.Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
- 3.El proceso de decisión de compra.
- 4.Información gráfica de los productos inmuebles.
- 5.Documentación de la promoción comercial de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

- 1.El diseño del mensaje comercial
- 2.Medios e instrumentos de promoción
- 3.Soportes de promoción inmobiliaria

PARTE 6. EXPERTO EN VENTA DIRECTA: COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES A NIVEL

PERSONAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS.

1. Definición de la venta personal inmobiliaria.
2. Características de la venta inmobiliaria.
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo.
4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA.

1. El proceso de venta.
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios
3. Las técnicas de escucha activa
4. Presentación del producto inmobiliario.
5. Argumentación comercial
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta
7. El cierre de la venta inmobiliaria
8. Las técnicas del cierre.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA.

1. El control de recepción de los clientes potenciales.
2. Las visitas al inmueble.
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.
4. La asistencia a la firma del acuerdo.
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN EL PROCESO DE VENTA.

1. Conflictos y reclamaciones en la venta inmobiliaria
2. Normativa de protección al consumidor en el caso de la comercialización inmobiliaria
3. Gestión y resolución de reclamaciones
4. Ventajas y procedimiento.
5. Código deontológico y autorregulación de la comercialización inmobiliaria.

PARTE 7. DOCUMENTACIÓN Y TRÁMITES PARA LA VENTA INMOBILIARIA (DERECHO INMOBILIARIO)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.

9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.
3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. Forma y perfección de la compraventa.
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
8. Modelos de contratos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad.
2. La finca como objeto del registro.
3. La inmatriculación.
4. Títulos inscribibles.
5. Situaciones que ingresan en el registro.
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

1. El asiento de presentación.
2. La calificación registral.
3. La inscripción en el registro de la propiedad.
4. La fe pública registral.
5. Anotaciones preventivas.
6. Otros asientos registrales.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

1. Los derechos reales de garantía.
2. La hipoteca inmobiliaria.
3. Los sujetos de la relación hipotecaria.
4. La constitución de la hipoteca.

- 5.El objeto de la hipoteca.
- 6.La obligación asegurada por la hipoteca.
- 7.La extinción de la hipoteca.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

- 1.Concepto y características.
- 2.Elementos del contrato.
- 3.Normativa.
- 4.Derechos y deberes del arrendatario.
- 5.El subarriendo.
- 6.Obligaciones del arrendador.
- 7.Enajenación de la cosa arrendada.
- 8.Extinción del arrendamiento.
- 9.El juicio de desahucio.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

- 1.La legislación especial sobre arrendamientos urbanos.
- 2.Tipos de contratos de arrendamientos urbanos.
- 3.Contrato de arrendamiento de vivienda.
- 4.Duración del contrato, prórrogas.
- 5.La renta.
- 6.La fianza.
- 7.Obras de conservación y mejora.
- 8.Cesión y subarriendo.
- 9.La subrogación en el contrato de arrendamiento.
- 10.Extinción del contrato.
- 11.Indemnización del arrendatario.
- 12.Régimen transitorio de los contratos anteriores al 0/05/85 (decreto Boyer).

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

- 1.Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
- 2.Cesión, subarriendo y subrogación.
- 3.Duración.
- 4.Renta.
- 5.La fianza.
- 6.Obras de conservación y mejora.
- 7.Extinción del contrato.
- 8.Indemnización al arrendatario.
- 9.Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

- 1.Definición
- 2.Formas de creación. Proceso de constitución
- 3.Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
- 4.La propiedad horizontal y el registro de la propiedad

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

- 5.La extinción de la propiedad horizontal
- 6.El Título Constitutivo
- 7.Cuestiones

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

- 1.Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
- 2.Complejos inmobiliarios privados
- 3.El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
- 4.Garajes
- 5.Cuestiones

PARTE 8. GESTIÓN DOCUMENTAL Y LEGAL DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

- 1.Los Derechos reales.
- 2.Derechos personales sobre bienes inmuebles.
- 3.El Derecho real de hipoteca inmobiliaria.
- 4.El Registro de la Propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VIABILIDAD JURÍDICA DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

- 1.La propiedad y el dominio.
- 2.La Comunidad de bienes y el condominio.
- 3.Las Propiedades especiales.
- 4.La Propiedad horizontal.
- 5.El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico.
- 6.La Ley de ordenación de la edificación.
- 7.El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATACIÓN EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA.

- 1.Elementos del contrato.
- 2.Condiciones de contratación.
- 3.Obligaciones y derechos para las partes en el contrato.
- 4.Tipos de contratos inmobiliarios.
- 5.Contratos relacionados con la construcción de edificios.
- 6.El contrato de mandato.
- 7.Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación:

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO.

- 1.Tipos básicos de compraventa de vivienda
- 2.Otras compraventas inmobiliarias frecuentes
- 3.Análisis y redacción de contratos de compraventa.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO.

- 1.Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario
- 2.Clausulado habitual
- 3.Análisis y redacción de contratos de arrendamientos.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



PARTE 9. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

- 1.Las entidades financieras y la actividad inmobiliaria.
- 2.La financiación de la compra de vivienda.
- 3.Las garantías financieras
- 4.El expediente de financiación de una operación bancaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN MEDIANTE HIPOTECA.

- 1.La Hipoteca
- 2.Condiciones de la Hipoteca
- 3.El sistema de cálculo o amortización de una hipoteca
- 4.Costes y Gastos de la Hipoteca
- 5.Costes bancarios en la vida del préstamo
- 6.Subrogación de los préstamos hipotecarios
- 7.Modificaciones de las hipotecas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LEASING Y OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN.

- 1.Arrendamiento financiero inmobiliario o “Leasing”
- 2.Venta más arrendamiento propio o “sale and lease back”
- 3.La Hipoteca Promotor

PARTE 10. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO FISCAL DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

- 1.Elementos básicos en la tributación de las transmisiones inmobiliarias
- 2.Los Impuestos directos que afectan a los bienes inmuebles.
- 3.Los Impuestos indirectos sobre los bienes inmuebles (imposición indirecta)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS HABITUALES.

- 1.Compraventa de vivienda
- 2.Otras compraventas
- 3.Desarrollo de la promoción inmobiliaria
- 4.La tributación de los Arrendamientos

PARTE 11. DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES EN LA COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

1. Definición y conceptos clave.
2. Establecimiento de los objetivos de venta
3. Predicción de los objetivos ventas.
4. El sistema de dirección por objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

1. El reclutamiento del vendedor
2. El proceso de selección de vendedores.
3. Sistemas de retribución de vendedores.
4. La acogida del vendedor en la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones de un líder.
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial.
5. El líder como mentor.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Evaluación del desempeño comercial
2. Las variables de control.
3. Los parámetros de control.
4. Los instrumentos de control
5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial
6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Necesidad de la formación del equipo.
2. Modalidades de la formación,
3. La formación inicial del vendedor.
4. La formación permanente del equipo de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

1. Teoría del conflicto en entornos de trabajo.
2. Identificación del conflicto.
3. La resolución del conflicto.

PARTE 12. INGLÉS COMERCIAL PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y LA VENTA DE INMUEBLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS.

1. Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes.
2. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor:
3. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita.
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores
5. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS.

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)**

1. Presentación de productos/servicios
2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores.
3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta
4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor.
5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica
6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS.

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica
2. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés
3. Redacción de correspondencia comercial
4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.
5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés.
6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta.
7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Actividades, Asesoramiento, captación, certificación, certificado, Comercial, Comerciales, Comercio, Compraventa, COMT0111, cualificación, Dirección, Documental, equipos, Financiación, Fiscalidad, Fuerza, Gestión, Inglés, Inmobiliaria, Inmobiliario, Inmuebles, Intermediación, Legal, Marketing, Máster, MF0810_3, MF1001_3, MF1002_2, MF1701_3, Online, operaciones, Personal, profesional, Profesionalidad, Promoción, Prospección, Técnicas, UF0032, UF1921, UF1922, UF1923, UF1924, UF1925, UF1926, UF1927, valoración, venta

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de Agente Inmobiliario
(Triple Titulación + Regalo: Licencia Educativa de Software para la Gestión Inmobiliaria)



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Master en Dirección y Gestión Comercial Inmobiliaria + Titulación Universitaria de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200