
Tipo de trayecto: Módulo

Denominación: Herramientas de Gestión y Coaching aplicadas al sector Inmobiliario

1. DESTINATARIOS

Este trayecto va dirigido a Martilleros Públicos-Corredores Públicos y Corredores Inmobiliarios o estudiantes de carreras que habiliten a desempeñarse en ámbitos relacionados con la venta o comercialización inmobiliaria.

2. REQUISITOS DE INGRESO

Para inscribirse en este trayecto los interesados deben ser mayores de 18 años.

En el momento de la matriculación se requerirá la certificación correspondiente a su formación de Nivel Superior pertinente con este trayecto formativo o la certificación de sus estudios en curso de la misma índole.

3. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Comprender los fundamentos teóricos, herramientas y técnicas del coaching inmobiliario.

Desarrollar un plan de coaching personalizado enfocado en las necesidades de un cliente específico.

Aplicar las técnicas de coaching inmobiliario en situaciones cotidianas del accionar de un profesional del rubro inmobiliario.

Comprender y utilizar plataformas virtuales de gestión para interactuar y gestionar clientes de manera eficaz

Organizar y gestionar una base de datos de clientes potenciales utilizando herramientas tecnológicas para el desempeño profesional.

Planificar estrategias de marketing digital para captar clientes potenciales.

4. COMPETENCIAS

Aplicar herramientas digitales y procesos jurídicos para la validación de inmuebles y la gestión eficiente de compra-venta

Aplica estrategias efectivas para comunicar, gestionar emociones y tomar decisiones estratégicas en la interacción con clientes y colegas.

5. JUSTIFICACIÓN

El mercado inmobiliario se presenta cada vez más competitivo y exigente, lo que requiere que los agentes inmobiliarios evolucionen constantemente para destacarse y alcanzar el éxito en sus gestiones. En este contexto, el coaching inmobiliario se presenta como una herramienta clave para potenciar sus habilidades y lograr resultados eficientes. Este trayecto formativo se centra en fundamentos registrales, contractuales y procesales básicos, articulando estos conceptos teóricos con el uso de plataformas de gestión y el desarrollo de habilidades blandas esenciales para los agentes del sector inmobiliario.

Esta iniciativa no solo busca fortalecer las competencias técnicas de los agentes inmobiliarios, como la negociación, la valoración de propiedades y la utilización de herramientas digitales, sino también establecer una conexión directa entre estos conocimientos y el contexto del mercado actual. El coaching inmobiliario diferencia a esta oferta formativa al integrar específicamente la digitalización y las habilidades blandas dentro de un enfoque práctico y adaptado al entorno inmobiliario. Este enfoque permite a los profesionales adquirir competencias únicas y aplicables, que los posicionen como referentes en el sector.

Además, se fomenta una cultura de excelencia en el servicio al cliente a través de la implementación de métricas específicas, como el Net Promoter Score (NPS) y la fidelización, para evaluar el impacto del coaching en la calidad del servicio. Se desarrollarán indicadores clave de rendimiento (KPIs) que aseguren que las prácticas adquiridas se traduzcan en resultados tangibles, diferenciando así la excelencia en el servicio dentro del sector inmobiliario. Ligando los saberes del marco jurídico con la gestión y las habilidades blandas, esta oferta de formación continua se convierte en una oportunidad original para que los profesionales inmobiliarios adquieran las competencias

necesarias para enfrentar los desafíos del mercado actual y destacarse en su campo.

6. PERTINENCIA DEL DICTADO EN CAMPUS NORTE

El dictado de esta capacitación para agentes inmobiliarios se alinea perfectamente con la misión de Campus Norte de promover el desarrollo territorial a través de la formación continua de profesionales. En un contexto donde el mercado inmobiliario experimenta una transformación constante, marcada por la digitalización, la creciente demanda de propiedades y la necesidad de brindar un servicio cada vez más personalizado, es fundamental que los agentes inmobiliarios actualicen sus conocimientos y habilidades.

Además, al integrar la capacitación en el contexto del desarrollo territorial, se impulsa el crecimiento económico local y se contribuye a la generación de empleo. Los agentes inmobiliarios capacitados estarán mejor preparados para asesorar a sus clientes en la elección de propiedades y en las oportunidades de inversión que ofrece la región, contribuyendo así al desarrollo urbano sostenible.

Esta propuesta, por lo tanto, no solo responde a una demanda específica del mercado inmobiliario, sino que también contribuye a fortalecer el tejido productivo y a posicionar a Campus Norte como un referente en la formación de profesionales del sector.

7. ESTRUCTURA

El presente trayecto está organizado en ocho unidades temáticas a desarrollarse en ocho encuentros semanales de 2 horas de duración cada uno. El desarrollo del contenido teórico/práctico y las evaluaciones de proceso tendrán lugar entre el primer y séptimo encuentro virtual sincrónico; en el octavo encuentro se llevará a cabo la actividad evaluativa final del trayecto.

La metodología de enseñanza estará basada en la articulación de saberes teóricos con actividades prácticas con el propósito de desarrollar las habilidades correspondientes al manejo de las aplicaciones, sitios, aplicaciones de uso habitual en el trabajo del sector inmobiliario, integrados con los conocimientos del marco jurídico y propiciar actividades prácticas que permitan aplicar habilidades blandas en situaciones similares a las que enfrenta en el trabajo cotidiano un agente inmobiliario.

Esta estructura permitirá a los participantes adquirir paulatinamente los saberes y habilidades necesarias para lograr los objetivos de aprendizaje planteados.

8. CONTENIDOS MÍNIMOS DE CADA UNIDAD

Unidad 1: Introducción al mundo Inmobiliario

Contextualización del sector inmobiliario: características, oportunidades y desafíos actuales.

El rol del agente inmobiliario.

Unidad 2: Herramientas digitales en la gestión inmobiliaria

Ciudadano Digital: Uso de la plataforma para consultas y gestiones aplicadas al sector.
Registro General de la Provincia: Verificación y análisis de titularidad y antecedentes de inmuebles.

Catastro de la Provincia de Córdoba: Identificación de datos catastrales.

Rentas Córdoba: Consulta de estado fiscal de propiedades y gestión de deudas impositivas.

Mapas Córdoba: Uso de mapas interactivos para localizar y analizar propiedades.

Unidad 3: Estudio de títulos y Confección de reserva

Tipos de títulos inmobiliarios: escritura y boleto de compraventa, elementos clave para la validación.

Lectura y análisis de matrículas como herramienta para determinar la seguridad jurídica del inmueble.

Reserva Ad Referendum: Aspectos esenciales y accesorios para formalizar reservas.

Actos pre-escriturarios: asegurando la validez del proceso de compraventa.

Actos post-escriturarios: gestión de trámites finales.

Unidad 4: Prospección inmobiliaria

Estrategias efectivas para captar propiedades y propietarios en el mercado actual.

Técnicas de fidelización de clientes: fortalecimiento de relaciones comerciales a largo plazo.

Seguimiento personalizado de clientes potenciales.

Unidad 5: Farming inmobiliario

Especialización en nichos de mercado.

Identificación y consolidación en zonas específicas.

Estrategias para ganar reconocimiento.

Unidad 6: Comunicación Asertiva para el Sector Inmobiliario

Técnicas de conversación orientadas a construir relaciones de confianza con clientes.
Escucha activa.

Unidad 7: Emociones en el Proceso de Negociación y Venta

Identificación de emociones durante el proceso de compra-venta.
Relación entre emociones, lenguaje y toma de decisiones.
Diseño y gestión emocional.

Unidad 8: Liderazgo

Introducción al liderazgo enfocado en equipos.
Habilidades clave del líder: comunicación, resolución de conflictos y motivación.
Adaptación de estilos de liderazgo para maximizar resultados.
Autoevaluación del liderazgo personal.

9. MODALIDAD DE CURSADO

El dictado de las clases de este trayecto se llevará a cabo en modalidad virtual (presencial mediada por tecnología). La/os participantes tendrán acceso a los encuentros de interacción con los docentes a través de las plataforma Zoom o Meet. El acceso a las clases se realiza desde el enlace compartido en el aula virtual del trayecto, alojada en Moodle de Campus Norte. Los materiales de soporte necesarios para el aprendizaje se ponen a disposición en el aula virtual desde donde cada estudiante puede descargarlos e imprimirlos para su más cómoda manipulación. Durante el desarrollo del trayecto se pondrá a disposición de los cursantes modelos de documentos de uso fundamental en la práctica laboral como así también acceso a los sistemas de gestión inmobiliaria en los que podrán simular las prácticas sugeridas para el desarrollo de las competencias que brindará este trayecto.

10. Cronograma de dictado y Carga horaria total expresada en horas y créditos

Semana	Unidad	Temas	Carga horaria (h)	
			Lectiva	Trabajo autónomo
1	1	Introducción al mundo Inmobiliario	1	1

1	2	Herramientas digitales en la gestión inmobiliaria	1	1
2	3	Estudio de títulos y Confección de reserva	2	2
3	4	Prospección inmobiliaria	2	1
4	5	Farming inmobiliario	2	1
5	6	Comunicación Asertiva para el sector inmobiliario	2	2
6	7	Emociones en el Proceso Negociación y Venta	2	2
7	8	Liderazgo	2	2
8	Intercambio evaluativo y retroalimentación		2	2
		Carga Horaria Total:	30	
		Total de Créditos Académicos	1.2	

11. Nómina de equipo de docentes y CV nominal de cada uno

Nombre/s	Apellido/s	Nº de DNI	Email	Teléfono	Temas que dicta en la propuesta
Alejandro	GROSS	29966762	alejandrogross77@gmail.com	3512460388	Unidad 1 -2 - 3 -4 - 5 y 7
Mariana	WNOROWSKY	30474024	marianawnorowski@gmail.com	3516622650	Unidad 6 - 7 y 8

12. Modalidades de evaluación (parcial y final)

Evaluación formativa: A lo largo del trayecto formativo, se implementará una estrategia de evaluación continua. Tras cada sesión de clase, se aplicará una actividad evaluativa diseñada específicamente para verificar la adquisición de los conocimientos y habilidades

abordados en cada unidad temática. Al finalizar el curso, los participantes deberán demostrar la integración de los aprendizajes adquiridos a través de una evaluación sumativa. Esta evaluación consistirá en la resolución de un caso práctico real, que simulará una situación laboral común en el ámbito inmobiliario, permitiendo evaluar la capacidad de los participantes para aplicar los conocimientos teóricos a situaciones concretas.

Retroalimentación: en la sesión grupal final se propiciará un segmento de intercambio y diálogo sobre los aprendizajes teórico-práctico logrados y las dificultades encontradas en el trayecto.

Recuperación: si alguna de las actividades evaluativas no llegara a ser aprobada se podrá acceder a una oportunidad de evaluación recuperatoria en los plazos definidos por Campus Norte UNC.

13. REQUISITOS DE APROBACIÓN

Para aprobar el trayecto los participantes deberán:

- asistir al menos a 6 de las 7 clases de desarrollo de contenido para asegurar su aprendizaje y dominio de las habilidades que le permitirán acreditar las competencias del trayecto siendo obligatoria la asistencia y participación en el último encuentro de evaluación integradora.
- Resolver y aprobar las actividades evaluativas intermedias y la evaluación integradora final del trayecto.

Los indicadores de valoración de las evaluaciones de proceso y final serán Aprobado/Desaprobado correspondiendo la aprobación al logro del 70% de los objetivos trazados.

14. BIBLIOGRAFÍA

Maturana, H. R. (1987). *El árbol del conocimiento: Las bases biológicas del comprender*. Editorial Universitaria.

Marshall B. Rosenberg (2013) *Comunicación no violenta: un lenguaje de vida* - 1a ed.- 8a reimpresión - Buenos Aires : Gran Aldea Editores

Plataforma Ciudadano Digital del Gob. de la Pcia. de Córdoba:
<https://cidi.cba.gov.ar/portal-publico/>

Plataforma del Registro de la Propiedad del Gob. de la Pcia. de Córdoba:
<https://registrodelapropiedad.cba.gov.ar/#/>

Plataforma del Registro de Catastro del Gob. de la Pcia. de Córdoba:
<https://www.catastrocordoba.gob.ar/>

Plataforma de Rentas del Ministerio de Economía del Gob. de la Pcia. de Córdoba:
<https://www.rentascordoba.gob.ar/inicio/>

Sitio Mapas Córdoba IDECOR <https://mapascordoba.gob.ar/#/mapas>

Peter Hawkins. (2012) *Coaching y liderazgo de Equipos*. Ed Granica

15. Cupo

Para el dictado de este trayecto garantizando una buena dinámica de trabajo el cupo mínimo es de 15 participantes y máximo de 30 personas.

16. Recursos y habilidades necesarias para el cursado, en virtud de las modalidades definidas.

Se requiere manejo básico de recursos informáticos, navegadores y dispositivo móvil con buena conectividad que permita mantener una videollamada y acceder a sitios web para realizar las actividades programadas.

MODELO DE CERTIFICADO

El Campus Norte de la Universidad Nacional de Córdoba

Certifica que (APELLIDO Y NOMBRE COMPLETO)

DNI xxxxxxxxxxx

ha finalizado el módulo

Herramientas de Gestión y Coaching aplicadas al sector Inmobiliario

aprobado por Resolución ...XXXX., con una carga horaria de treinta (30) horas reloj,
equivalente a 1.2 créditos académicos.

Por tal motivo se certifica la demostración de las siguientes competencias:

Aplica herramientas digitales y procesos jurídicos para la validación de inmuebles y la
gestión eficiente de compra-venta.

Aplica estrategias efectivas para comunicar, gestionar emociones y tomar decisiones
estratégicas en la interacción con clientes y colegas.

Córdoba, ... de de 2025

Firma Directora Académica

Firma Prorector