

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Dirección
de Empresas Inmobiliarias

En Línea | 6 meses

Objetivo

- Identificar, analizar y poner en práctica los criterios y herramientas requeridas para la dirección efectiva de una empresa inmobiliaria, de cara los desafíos del mundo actual.

Antecedentes

- La historia no miente, muchas de las fallas o fracasos que se han evidenciado en la promoción y realización de proyectos inmobiliarios, están asociadas a una pobre o incorrecta dirección de las empresas Inmobiliarias que intervienen en el proceso de hacer posible una obra, de manera especial desde la concepción del proyecto mismo. Más allá de la capacidad técnica de las Inmobiliarias y de sus integrantes, se identifica a la capacidad directiva como el factor más crítico para el logro de obras de calidad y a un costo y oportunidad requeridos.
- El Diplomado en Dirección de Empresas Inmobiliarias ofrece una real posibilidad para todo aquel directivo de una empresa Inmobiliaria que desea elevar y mejorar sus capacidades directivas, sobre todo ante un sector inmobiliario cada vez más competido y crítico.

Este programa esta dirigido a...

- Mejorar la propuesta de valor de la empresa inmobiliaria.
- Implantar y mejorar la práctica de hacer planeación estratégica en un ambiente de negocios cada vez más complejo y competido.
- Disponer de herramientas para un análisis objetivo del sector y del mercado en el que participa el profesional inmobiliario.
- Contar con herramientas y orientación profesional para evaluar y mejorar la capacidad directiva del participante.
- Diseñar e implantar estrategias eficaces de mercadotecnia.
- Mejorar la posición competitiva de la empresa inmobiliaria.
- Desarrollar estrategias y guías necesarias para una administración profesional del personal que participa en la empresa inmobiliaria.
- Dotarse de herramientas adecuadas para la planeación y análisis eficaz de los recursos financieros de la organización.
- Incremento en el número de cierres de operaciones inmobiliarias.
- Disminución del tiempo de ciclo de operación de un negocio inmobiliario.
- Disminución del nivel de riesgo en la decisión de inversión en un inmueble.
- Mejoramiento del proceso de integración de prospectos calificados para la adquisición de un inmueble.

Este programa esta dirigido a...

- Directores y gerentes generales de empresas inmobiliarias, propietarios y miembros de consejos de administración, directores y gerentes jurídicos, directores y gerentes de ventas o comerciales, directores y gerentes de mercadotecnia.

MÓDULOS

01 La planeación estratégica de la empresa inmobiliaria

Valorar la importancia que el pensamiento estratégico tiene en la dirección eficaz de toda inmobiliaria moderna. Identificar y poner en práctica las herramientas indispensables para la planeación estratégica en un negocio.

1. ¿Qué es la planeación estratégica?
2. La declaración de la misión de la organización
3. El establecimiento de la visión
4. Los valores organizacionales
5. El análisis DOFA
6. El medio ambiente de la organización
7. El análisis del macroambiente
8. El análisis del ambiente directo
9. Principales amenazas y oportunidades de la organización
10. Análisis de fuerzas y debilidades
11. Elaboración del mapa de diagnóstico organizacional
12. La definición de objetivos estratégicos
13. ¿Qué es una estrategia?
14. Etapas para el desarrollo de una estrategia
15. La formulación de estrategias competitivas
16. Tareas para la implantación de las estrategias

02 Desarrollo de habilidades para la administración de empresas inmobiliarias

Proporcionar una amplia visión de los modelos de liderazgo que requieren los integrantes de la empresa de hoy en día, para convertirse en organizaciones verdaderamente productivas; así como reconocer -cada uno de los participantes- las potencialidades que le permitirán obtener un liderazgo mucho más efectivo que el actualmente ejercido.

1. Importancia del desarrollo de habilidades directivas para la competitividad de las empresas inmobiliarias
2. ¿Qué competencias son necesarias en el directivo inmobiliario actual?
3. El dominio del estrés
4. La administración del tiempo
5. El liderazgo: habilidad clave para la dirección de las organizaciones
6. El reclutamiento y selección de personal
7. La comunicación interpersonal y grupal
8. La formación de equipos de trabajo
9. Negociación y manejo de conflictos
10. El análisis de problemas y toma de decisiones
11. El manejo de juntas de trabajo

MÓDULOS

03 La mercadotecnia en el sector inmobiliario

Conocer los fundamentos necesarios para ejercer una mercadotecnia eficaz; así como las herramientas necesarias para desarrollar el proceso de mercadotecnia en las organizaciones de la manera más eficiente posible.

1. Introducción
 - 1.1 ¿Qué es la mercadotecnia inmobiliaria?
 - 1.2 Objetivos de la mercadotecnia
 - 1.3 ¿Por qué hacer mercadotecnia en el ramo inmobiliario?
 - 1.4 El proceso de la mercadotecnia
 - 1.5 Los negocios inmobiliarios en el tercer milenio
2. La segmentación del mercado y la estimación del tamaño del mercado
 - 2.1 ¿En qué consiste la segmentación de un mercado?
 - 2.2 La estimación del tamaño del mercado
3. Análisis del mercado inmobiliario
4. La investigación de mercados
5. La mezcla de mercadotecnia en el sector inmobiliario
 - 5.1 Producto
 - 5.2 Precio
 - 5.3 Plaza
 - 5.4 Promoción
6. El posicionamiento para la ventaja competitiva en el mercado inmobiliario
7. El plan de mercadotecnia

04 Administración profesional de las ventas inmobiliarias

Identificar las fases que tienen que ser desarrolladas en una organización para la administración eficaz de ventas; asimismo, reconocer y poner en práctica aquellas herramientas que son indispensables para mantener y elevar el nivel de desempeño de la función de ventas dentro de la misma.TT

1. La administración profesional de las ventas
2. La planeación y el presupuesto de ventas
3. Técnicas para la elaboración de pronósticos de mercado
4. La estimación del potencial del mercado
5. La organización de la fuerza de ventas
6. El reclutamiento y selección del personal de ventas
7. La capacitación del personal de ventas
8. La dirección de la fuerza de ventas
9. La administración del tiempo y del territorio
10. La evaluación del desempeño en ventas
11. Los sistemas de compensaciones en ventas
12. Técnicas no financieras para la motivación del personal de ventas
13. Análisis de costos, ventas y rentabilidad

MÓDULOS

05 La gestión del capital humano en la empresa inmobiliaria

Identificar las principales fases y tareas que ha de trabajar cotidianamente toda organización para una administración de los recursos humanos que verdaderamente eleve a un plano competitivo a las organizaciones.

1. ¿En qué consiste la gestión del capital humano en una empresa inmobiliaria?
2. El proceso de la gestión del capital humano en la empresa inmobiliaria
3. El reclutamiento y selección del personal
4. Pruebas y selección del personal
5. El manejo de la entrevista
6. La capacitación y el desarrollo
7. La administración de la capacitación
8. La planeación del desarrollo del personal
9. Los sistemas de compensación en el sector inmobiliario
10. La motivación en la productividad en las Inmobiliarias
11. Los planes de remuneración y los incentivos financieros
12. Las prestaciones y servicios de apoyo al personal
13. Técnicas no financieras para la motivación humana
14. La evaluación del personal
15. La seguridad e higiene en el sector inmobiliario
16. El futuro de la gestión del capital humano en la empresa Inmobiliaria

06 Administración financiera de la empresa inmobiliaria

Conocer los principios que rigen la administración de los recursos financieros en las organizaciones; así como las herramientas que son más indispensables para el manejo eficiente de dichos medios.

1. ¿Qué es la administración financiera?
 - 1.1. Definiciones, principios y objetivos
2. La valuación en las organizaciones
3. Riesgos y tasas de rendimiento
4. El análisis de estados financieros
5. Pronósticos financieros
6. Administración del capital de trabajo
7. Financiamiento a corto y mediano plazo
8. Decisiones estratégicas de financiamiento a largo plazo
9. Expansión y reestructuración
10. Herramientas de análisis y control financiero

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx