

MALLA CURRICULAR			
	MÓDULO	HORARIO	TEMARIO
COMPETENCIAS LABORALES EN INTERMEDIACIÓN, ASESORAMIENTO Y GESTIÓN EN TRANSACCIONES INMOBILIARIAS	Derecho Inmobiliario	18:00 a 21:30	CAPTACIÓN Y ANÁLISIS LEGAL DE LOS INMUEBLES 1.CAPTACIÓN DEL BIEN INMUEBLE DE ACUERDO A LA NORMATIVA VIGENTE 1.1. Localiza el bien inmueble: 1.1.1. Normativa Aplicable 1.1.1.1. Conceptos Básicos Introductorios al Derecho Inmobiliario 1.1.1.2. Clasificación de los bienes 1.2. Procesos de Inspección y toma de datos del bien raíz: 1.2.1. Datos legales relevantes del inmueble 1.3. Documentación legal del inmueble para procesos de transferencia de dominio o alquiler de bienes raíces: 1.3.1. Modos de Adquirir el Dominio: 1.3.2. Análisis de Documentación Legal 1.4. Identificación de problemas legales del bien inmueble: 1.5. Elaboración de Contratos de Corretaje Inmobiliario: 2. INTERMEDIACIÓN, ASESORAMIENTO Y GESTIÓN EN TRANSACCIONES INMOBILIARIAS 2.1. Transacciones Inmobiliarias 2.1.1. Recopilación de la documentación legal según el tipo de transacción: 2.1.2. Asesoramiento en negociaciones inmobiliarias: 2.1.3. Preparación del contrato o convenio de intermediación y/o representación: 2.1.4. Acompañamiento al cliente en Procesos de Transferencia de Dominio, hasta la firma y entrega recepción del inmueble: 2.2. Administración de Inmuebles

COMPETENCIAS LABORALES EN INTERMEDIACIÓN, ASESORAMIENTO Y GESTIÓN EN TRANSACCIONES INMOBILIARIAS	Avalúos Inmobiliarios	18:00 a 21:30	1. CAPTACIÓN DEL BIEN INMUEBLE DE ACUERDO A LA NORMATIVA VIGENTE 1.1. El Catastro 1.1.1. Información Catastral 1.1.2. Actualización Catastral 1.1.3. Gestión del Catastro 1.1.3. Habilitación del Suelo 1.2. Procesos de Inspección y toma de datos del bien raíz: 1.2.1. Toma de información 1.3. Estudio de Mercado del Bien Inmueble 1.3.1. Investigación de Mercado inmobiliario de cada localidad. 1.4. Procedimientos y metodología de avalúos para determinación del precio probable de venta del inmueble 1.4.1. Métodos de Valoración 1.4.2. Valoración inmobiliaria 1.4.2.1. Valoración Inmobiliaria del Suelo 1.4.2.2. Valoración Inmobiliaria de la Construcción: 1.4.2.3. Valoración de suelo y construcción por Método Comparativo de Mercado 1.4.2.4. Elaboración de Informe
--	-----------------------	---------------------	---

COMPETENCIAS LABORALES EN INTERMEDIACIÓN, ASESORAMIENTO Y GESTIÓN EN TRANSACCIONES INMOBILIARIAS	Marketing Estratégico	18:00 a 21:30	CAPTACIÓN Y ANÁLISIS LEGAL DE LOS INMUEBLES 1. Categorización del bien inmueble captado e ingreso en catálogo y base de datos 1.1. Visión de los servicios: 2. Desarrollo del Plan de Marketing 2.1. Visión de los mercados inmobiliarios: 2.1.1. Mercados de consumo y mercados de negocio 2.1.2. Motivación de los mercados 2.1.3. El cliente 2.2. El corredor inmobiliario: 2.2.1. Los roles del corredor 2.2.2. Herramientas técnicas del corredor 2.2.3. Herramientas humanas del corredor 2.3. La generación de valor y competitividad: 2.3.1. Entendiendo la competitividad en el negocio inmobiliario 2.3.2. La ecuación del valor en el negocio inmobiliario 2.3. Marca Personal
---	------------------------------	------------------------------	--

COMPETENCIAS LABORALES EN INTERMEDIACIÓN, ASESORAMIENTO Y GESTIÓN EN TRANSACCIONES INMOBILIARIAS	Negociación y Ventas	18:00 a 21:30	1. ASESORAMIENTO EN TRANSACCIONES INMOBILIARIAS 1.1. Diseño de Entrevistas y Protocolos para Conocer las Necesidades y Presupuesto del Cliente. 1.1.1. Definición de Ventas 1.1.2. Conceptos Básicos (vendedor, comprador, mercado) 1.1.3. Variables del Mercado 1.1.4. Ventas Inmobiliarias 1.1.5. Importancia de las palabras 1.1.6. El lenguaje de la mente 1.1.7. Códigos de preferencia lingüística 1.1.8. Diferencia entre Ventas y Marketing. 1.2. Análisis del Cliente y su Tipología para Verificar si Califica para el Bien Inmueble que Quiere Adquirir o Rentar. 1.2.1. Conocimiento de los Clientes (tipo) 1.2.2. Arquetipos 1.2.3. Neuromarketing 1.2.4. PNL 1.2.5. PNL y la Venta Inmobiliaria 1.2.6. Mapa Mental Visual 1.2.7. Mapa mental Auditivo 1.2.8. Mapa mental Kinestésico
---	-----------------------------	------------------------------	---

TALLER PRÁCTICO	Taller de Redes Sociales	09:00 a 13:00	1. Bloque 1 1.1. Introducción a las Redes Sociales 1.2. Herramientas Digitales para gestión en redes sociales e Inteligencia Artificial 1.3. Estrategias digitales para incrementar ventas en redes sociales 2. Bloque 2 2.1. Fundamentos de la publicidad pagada y políticas 2.2. Introducción al Meta ADS 2.3. Métricas de la Publicidad Pagada 2.4. Administración de Presupuesto 2.5. Lanzamiento de Campañas Publicitarias 3. Bloque 3 3.1. WhatsApp Business uso y gestión comercial 3.2. Tiktok Administración Red Social 3.3. Introducción a TikTok Ads 3.4. Edición de Video
TALLER PRÁCTICO	Taller de Corretaje y Negocios Internacionales	18:00 a 21:30	1. Retorno Sobre la Inversión ROI 1.1. Cálculo Comparativo entre Propiedades 1.2. Cálculo Comparativo entre Países 2. Análisis de Entornos Favorables para la Inversión Internacional 2.1. Análisis Jurídico Contable 2.2. Análisis Macroeconómicos de los Diferentes Países 3. Perfilamiento de Clientes Internacionales 3.1. Perfilamiento de Cliente Internacionales que Invierten en el Ecuador 3.2. Perfilamiento de Clientes Nacionales que Invierten en el Extranjero

TALLER PRÁCTICO	Taller de Educación Financiera	18:00 a 21:30	1. Finanzas aplicadas al negocio inmobiliario 1.1. Introducción al análisis financiero para corredores. 1.2. Cómo interpretar una tabla de amortización. 1.3. Tipos de créditos: hipotecarios, de consumo, VIS y VIP. 1.4. Requisitos y condiciones según el sistema financiero. 2. Herramientas prácticas para asesores 2.1. Cómo calcular créditos y cuotas desde el punto de vista financiero. 2.2. Analizar capacidad de pago y endeudamiento 2.3 Simulación de escenarios de pago para clientes. 2.4 Cómo explicar al cliente de manera sencilla el impacto de intereses y plazos. 3. Estrategias y tips clave para el corredor 3.1. Cómo acceder y guiar al cliente en créditos VIS y VIP. 3.2. Cómo salir de la central de riesgos de una manera lógica 3.3. Requisitos para créditos hipotecarios en entidades locales. 4. Claves financieras para cerrar más ventas 4.1. Cómo convertir la información técnica en argumentos de venta. 4.2. Tips de asesoría profesional que generan confianza. 4.3. Casos reales aplicados al mercado inmobiliario local.
-----------------	--------------------------------	---------------------	--

TALLER PRÁCTICO	Taller de Fotografía Inmobiliaria	18:00 a 21:30	Tema 1: Tipos de dispositivos Subtemas: • Smartphones: ventajas y limitaciones • Drones de gama básica (tomas aéreas inmobiliarias) • Cámaras de acción • Comparativa de uso según tipo de inmueble Tema 2: Configuración básica Subtemas: • Resolución (HD, Full HD, 4K) • FPS (24, 30, 60) • Balance de blancos • Exposición y enfoque • Estabilización digital Tema 3: Composición fotográfica Subtemas: • Regla de tercios • Simetría en espacios • Líneas guía • Encuadre profesional Tema 4: Narrativa inmobiliaria Subtemas: • Cómo contar una historia con imágenes • Secuencia lógica de espacios • Recorrido visual del inmueble • Enfoque en venta (emocional vs funcional) Tema 5: Fotografía y video en interiores Subtemas: • Ángulos ideales por tipo de habitación • Espacios pequeños vs grandes • Captura de profundidad Tema 6: Fotografía y video en exteriores Subtemas: • Fachadas • Áreas comunes • Uso del entorno (jardines, vistas) Tema 7: Luz natural Subtemas: • Mejores horas del día • Uso de ventanas • Control de contraluces Tema 8: Luz artificial Subtemas: • Luces LED portátiles • Eliminación de sombras duras • Balance de iluminación interior Tema 9: Estabilización Subtemas: • Trípodes • Gimbals • Movimiento fluido Tema 10: Audio básico Subtemas: • Micrófonos lavalier • Audio con smartphone • Reducción de ruido Tema 11: Edición en apps móviles Subtemas: • Flujo de trabajo en CapCut • Corte de clips • Transiciones • Música y ritmo Tema 12: Optimización Subtemas: • Exportación para redes • Formato vertical vs horizontal • Calidad vs peso del archivo Tema 13: Tours virtuales Subtemas: • Concepto de recorrido inmobiliario • Grabación tipo walkthrough • Flujo de navegación visual Tema 14: Publicación Subtemas: • Redes sociales • Portales inmobiliarios • Contenido para ventas Tema 15: Proyecto final Subtemas: • Planificación del inmueble • Grabación completa (interior + exterior + opcional dron) • Edición del material • Entrega final tipo cliente real
-----------------	-----------------------------------	---------------------	---