
	CURSO CORRETAJE DE PROPIEDADES DIURNO				Página 1 de 2
	5% Descuento por pago contado				CCPD-10
	Desde	23 de Octubre	Hasta	11 de Diciembre	Duración : 75 horas
	Horario	10:00 HRS	A	13:15 HRS	Valor \$ 270.000 \$ 256.500

La organización se reserva el derecho de reemplazar relatores por otros de igual calidad ante circunstancia de fuerza mayor; así como de modificar el calendario de clases propuesto, de acuerdo a los eventos que ocurran durante la ejecución del curso. El porcentaje de asistencia para aprobación del curso es de un 85%. Los cursos están sujetos a QUORUM en caso de suspensión ACOP avisará con 24 hrs de anticipación.

CONTENIDO	Nº SESION	FECHA	RELATORES
<u>1.- Régimen Legal y Operaciones de Corretaje Inmobiliario</u> - Estudio de Títulos - Modos de adquirir el Dominio - Hipotecas, gravámenes y prohibiciones e interdicciones de enajenar - Regímenes patrimoniales del matrimonio	1 CLASE 2 CLASE 3 CLASE 4 CLASE	Lunes 23 de Octubre Martes 24 de Octubre Miércoles 25 de Octubre Jueves 26 de Octubre	Carolina Utz
<u>2.- Arrendamiento Bienes Raíces</u> - Arrendamiento de inmuebles urbanos y rústicos - Arrendamientos afectos a IVA	5 CLASE 6 CLASE	Lunes 30 de Octubre Martes 31 de Octubre	Gabriel Tapia
<u>3.- Copropiedad Inmobiliaria</u> - Conceptos y características de la copropiedad - Normativa vigente y aplicable - Órganos de administración de la copropiedad - Derechos y obligaciones de los copropietarios	7 CLASE 8 CLASE	Lunes 06 de Noviembre Martes 07 de Noviembre	Carolina Utz
<u>4.- Aspectos Básicos para ejercer como Corredor de propiedades Formales y Administrativas</u> - Que es el SII, como está organizado, sus funciones, su oficina virtual, como me relaciono con él. - Trámites a efectuar ante el SII para abrir una oficina de Corretaje, iniciación de actividades, boletas de honorarios electrónicas, contabilidad	9 CLASE	Miércoles 08 de Noviembre	Matias Lemus
<u>5.- Marketing – Marketing Inmobiliario</u> - Mercado objetivo - Segmentación de mercado - El consumidor y sus influencias - Plan de Marketing - Publicidad en la venta inmobiliaria	10 CLASE 11 CLASE	Jueves 09 de Octubre Lunes 13 de Noviembre	Cristián Domínguez
<u>6.- Edificación y Legislación</u> - Importancia del conocimiento de la edificación en el corretaje - Permiso de edificación y recepción final - Incidencia del marco legal de la construcción en el corretaje.	12 CLASE 13 CLASE	Martes 14 de Noviembre Miércoles 15 de Noviembre	Valentina Gallardo

	CURSO CORRETAJE DE PROPIEDADES DIURNO 5% Descuento por pago contado				Página 2 de 2
					CCPD-10
	Desde	23 de Octubre	Hasta	11 de Diciembre	Duración : 75 horas
	Horario	10:00 HRS	A	13:15 HRS	Valor \$ 270.000 \$ 256.500

La organización se reserva el derecho de reemplazar relatores por otros de igual calidad ante circunstancia de fuerza mayor; así como de modificar el calendario de clases propuesto, de acuerdo a los eventos que ocurran durante la ejecución del curso. El porcentaje de asistencia para aprobación del curso es de un 85%. Los cursos están sujetos a QUORUM en caso de suspensión ACOP avisará con 24 hrs de anticipación.

CONTENIDO	Nº SESION	FECHA	RELADORES
<u>7.- Introducción a la Tasación Inmobiliaria</u> - Que es tasar, es una técnica?, es un arte?, y cuál es la importancia de la tasación para un Corredor de Propiedades. - Características generales de cómo se valorizan las propiedades urbanas - Introducción a las metodologías de tasación Inmobiliaria más utilizadas. - El informe de Tasación, su estructura, contenido y características. - Reglas básicas para interpretar una tasación. Casos prácticos.	14 CLASE 15 CLASE	Jueves 16 de Noviembre Lunes 20 de Noviembre	Alejandra Ramírez
<u>8.- Financiamiento Inmobiliario</u> - Distintas alternativas de financiamiento inmobiliario. - Los actores existentes en el mercado del financiamiento. - Características de los préstamos y tipo de tasas de interés. - Gastos involucrados en una operación de financiamiento inmobiliario	16 CLASE 17 CLASE	Martes 21 de Noviembre Martes 28 de Noviembre	Eric Campos.
<u>9.- Aplicaciones para corredores en internet</u> - Usos de software - Usos de aplicación en la nube - Principales Web de apoyo al mercado inmobiliario.	18 CLASE 19 CLASE	Miércoles 22 de Noviembre Jueves 23 de Noviembre	Sergio Bunster
<u>10.- Derecho Laboral en el Corretaje</u> - La relación laboral dentro de la oficina de corretaje: Características, elementos. - El contrato de trabajo y sus elementos esenciales: Jornada de trabajo, Remuneraciones, comisiones y bonos. -Vínculo civil de prestación de servicios: Características, aplicación. -Término del contrato, desvinculación, Formalidades, características, derechos.-	20 CLASE	Lunes 27 de Noviembre	Rodrigo Pereira
<u>11.- Técnicas y estrategias de captación y ventas</u> - Técnicas de promoción en propiedades - Tres formas de captar y tres pasos para enfrentar al cliente vendedor - Técnicas para el primer y segundo sondeo - Manejo de conflictos	21 CLASE 22 CLASE 23 CLASE	Miércoles 29 de Noviembre Jueves 30 de Noviembre Lunes 04 de Diciembre	Romeo Abud
<u>12.- Aplicación en el Corretaje de Propiedades</u>	24 CLASE 25 CLASE	Martes 05 de Diciembre Miércoles 06 de Diciembre	Germán Cifra
<u>Evaluación Final Curso</u>	26 CLASE	Lunes 11 de Diciembre	10:00 a 12:00 hrs