

Curso de CRM Inmobiliario

SKU	43001
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	88 horas
Dirigido a	Corredores de propiedades, agentes, administradores y equipos comerciales que buscan incorporar herramientas digitales a la gestión inmobiliaria.

Introducción

Este curso entrega una formación aplicada en **CRM Inmobiliario**, con un enfoque progresivo y práctico. Las actividades permiten comprender los conceptos principales, utilizar herramientas de trabajo, analizar situaciones habituales y desarrollar criterios para actuar de manera ordenada, responsable y fundamentada en contextos profesionales de Chile y Latinoamérica.

Unidad 1: Fundamentos de CRM Inmobiliario

- Conceptos esenciales de CRM Inmobiliario: propósito, alcance y lenguaje técnico utilizado en el área.
- Contexto profesional: relación de CRM Inmobiliario con el mercado inmobiliario y la oportunidad de uso de tecnología.
- Criterios de actuación: responsabilidades, límites del rol y prácticas de trabajo ordenadas y verificables.

Unidad 2: Métodos y herramientas para CRM Inmobiliario

- Planificación del trabajo: definición de objetivos, etapas, recursos y resultados esperados en CRM Inmobiliario.
- Uso de herramientas: selección de instrumentos, registros y apoyos pertinentes para las herramientas digitales aplicables al ciclo comercial.
- Control del proceso: revisión de calidad, consistencia de antecedentes y resguardo de la

información.

Unidad 3: Aplicación práctica de CRM Inmobiliario

- Análisis de casos: identificación de problemas, variables y decisiones frecuentes relacionadas con CRM Inmobiliario.
- Desarrollo de soluciones: aplicación paso a paso de técnicas vinculadas con la gestión de datos, clientes y propiedades.
- Interpretación de resultados: formulación de conclusiones claras, justificadas y útiles para la toma de decisiones.

Unidad 4: Gestión y mejora en CRM Inmobiliario

- Comunicación profesional: presentación de resultados, recomendaciones y antecedentes a distintos públicos.
- Gestión de riesgos y errores: prevención de fallas habituales, tratamiento de desviaciones y trazabilidad.
- Plan de mejora: integración de aprendizajes de CRM Inmobiliario con la medición de resultados y la optimización de la experiencia.

Metodología

Estudio autónomo mediante lecturas guiadas, análisis de casos, ejercicios de aplicación, actividades prácticas, cuestionarios de avance y evaluación final.

Recursos Didácticos

Manual de estudio, guías de trabajo, glosario técnico, material descargable, fichas de apoyo y casos prácticos.

Evaluación

Cuestionarios por unidad, actividades aplicadas, resolución de casos prácticos y una evaluación final integradora.

Competencias de Egreso

- Comprender los fundamentos y el alcance profesional de CRM Inmobiliario.
 - Aplicar métodos, herramientas y criterios de análisis en situaciones relacionadas con CRM Inmobiliario.
 - Organizar antecedentes, comunicar resultados y proponer mejoras con claridad y responsabilidad.
-