



GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA (COMT0111)

Tu EXPERIENCIA
vale un
TÍTULO

MÓDULOS	UNIDADES FORMATIVAS	HORAS
MF0810_3 Captación y prospección inmobiliaria	UF1921: Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80
	UF1922: Valoración de inmuebles y alquileres	30
MF0811_2 Comercialización inmobiliaria	UF1923: Marketing y promoción inmobiliaria	40
	UF1924: Venta personal inmobiliaria	60
	UF0032: Venta online	30
MF1701_3 Asesoramiento inmobiliario	UF1925: Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria	50
	UF1926: Financiación de operaciones inmobiliarias	40
	UF1927: Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias	30
MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales		90
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales		90
MP0404: Módulo de prácticas profesionales no laborales.		40
Duración horas totales certificado de profesionalidad		580

Objetivos

Captar y comercializar productos inmobiliarios asistiendo y orientando en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de la venta, compra o alquiler de inmuebles, en contacto directo con los clientes, o a través de distintos canales de comercialización, coordinando un equipo de comerciales y utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.

Ámbito profesional

Desarrolla su actividad profesional, por cuenta propia o ajena, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en agencias inmobiliarias y empresas constructoras y promotoras inmobiliarias del ámbito público y privado.

Salidas profesionales

- Agentes comerciales inmobiliario
- Comercial inmobiliario.
- Captador inmobiliario.
- Técnico de venta inmobiliaria.
- Asesor comercial inmobiliario

