

VENDEDORES INMOBILIARIOS (40 horas). Horario de 9:00 a 14:00h.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN.

- 1.1. La comunicación en la venta inmobiliaria.
- 1.2. La comunicación eficaz.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL VENDEDOR INMOBILIARIO.

- 2.1. El vendedor inmobiliario.
- 2.2. Profesionalidad.
- 2.3. ABC del buen vendedor.
- 2.4. Fuentes de información.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SECTOR INMOBILIARIO.

- 3.1. Evolución del sector y comportamiento del mercado.
- 3.2. El producto inmobiliario: Caracterización.
- 3.3. Conocimiento del entorno.
- 3.4. La competencia y la publicidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL VENDEDOR INMOBILIARIO Y EL COMPRADOR.

- 4.1. Actitudes del cliente.
- 4.2. El proceso de la venta inmobiliaria: Visitas.
- 4.3. Marketing telefónico.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Fases de la venta y el cierre.

- 5.1. El punto de venta: Imagen de venta y merchandising.

CALENDARIO: VENDEDORES INMOBILIARIOS (5 h. día).

JUNIO

7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

JULIO

			1	2	3	4
--	--	--	---	---	---	---

RELACIONES COMERCIALES CON LOS CLIENTES (20 horas).

Horario de 9:00 a 14:00h.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETECCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES Y ACTITUDES EN EL TRATO CON EL CLIENTE.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

CALENDARIO: RELACIONES COMERCIALES CON LOS CLIENTES (5 h. día)

JULIO

5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18

EL CONTRATO DE OBRA (60 horas, 9 presenciales – 51 distancia)
Horario de 11:00 a 14:00h.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSIDERACIONES GENERALES

1.1 Introducción.

1.2 Consideraciones generales.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE OBRA

2.1 Introducción.

2.2 Elementos del contrato de obra.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTENIDO DEL CONTRATO DE OBRA

3.1 Introducción.

3.2 Contenido del contrato de obra.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE OBRA

4.1 Introducción.

4.2 Incumplimiento del contrato de obra.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RESPONSABILIDADES

5.1 Introducción.

5.2 Responsabilidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE OBRA

6.1 Introducción.

6.2 Extinción del contrato de obra.

CALENDARIO:

EL CONTRATO DE OBRA (3h. 51h a distancia con asistencia tutores telefónicos)

MAYO

17	18	19	20	21	22	23
----	----	----	----	----	----	----

JUNIO

	1	2	3	4	5	6
--	---	---	---	---	---	---

JULIO

26	27	28	29	30	31	
----	----	----	----	----	----	--

VIVIENDA PROTEGIDA (20 horas)

Horario de 9:00 a 14:00h.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTUACIONES

- 2.1. Reservas de suelo
- 2.2. Registro de solicitantes
- 2.3. Repercusión del suelo
- 2.4. Calificación

UNIDAD DIDÁCTICA 3 REQUISITOS: INGRESOS, SUPERFICIE Y PRECIO

- 3.1. Financiación convenida
- 3.2. Ayuda: subvención y subsidiación
- 3.3. Actuaciones protegibles

CALENDARIO: VIVIENDA PROTEGIDA (20 horas , 5 horas cada día)

JULIO

19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

CODIGO TÉCNICO DE EDIFICACIÓN (40 horas)

Horario de 9:00 a 14:00h.

1. Conocer la existencia de la normativa que rige el proceso edificatorio
2. Fomentar la importancia de la calidad en la edificación
3. Fomentar la cultura de la satisfacción del cliente (promotor, df, admon., etc...) 4.Ley de Calidad en la Edificación
5. Ley de incremento de las medidas de ahorro y conservación en el consumo de agua
6. CTE Introducción y Parte I
7. CTE Ahorro Energético (DB HE) 8.CTE Acústica (DB-CA)
9. CTE Seguridad de Utilización (DB SU)
10. CTE Seguridad en Caso de Incendio (DB SI)
11. CTE Salubridad (DB HS)
12. CTE Seguridad Estructural (DB SE)
13. CTE Seguridad Estructural ACERO (DB SE-AE)
14. CTE Seguridad Estructural ACERO (DB SE-A)
15. CTE Seguridad Estructural FABRICA (DB SE-F)
16. CTE Seguridad Estructural MADERA (DB SE-M)
17. CTE Seguridad Estructural CIMENTACION (DB SE-C)

CALENDARIO: Código Técnico de Edificación (40h, 5 horas cada día)

JUNIO

14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

GESTION COMERCIAL (10 horas)

Horario de 9:00 a 14:00h.

UNIDAD DIDÁCTICA 1.- ESTRATEGIA COMERCIAL

- Análisis de mercado potencial.
- Estrategia de productos y comunicación.
- Defensa del liderazgo comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 2.- PLAN DE MARKETING

- Concepto y formulación. Contenidos básicos
- Seguimiento y control.
- Pronóstico de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3.- NEGOCIACIÓN CON CLIENTES. CONTRATACIÓN

CALENDARIO: GESTIÓN COMERCIAL (10 h. 5 horas cada día)

JULIO

5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	----	----

FORMACIÓN INICIAL EN PRL (8 horas)

Horario de 10:00 a 14:00h.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE SEGURIDAD Y SALUD

- 1.1. El trabajo y la salud. Los riesgos profesionales. Factores de riesgo
- 1.2. Marco normativo básico en materia de prevención de riesgos laborales. Deberes y obligaciones básicas en esta materia.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS PREVENTIVAS ELEMENTALES SOBRE RIESGOS GENÉRICOS

- 2.1. Caídas a distinto nivel, manipulación de cargas, medios de protección colectivas, equipos de protección individual, etc.
- 2.2. Medios auxiliares (andamios colgados, modulares, borriquetas, etc.)
- 2.3. Equipos de trabajo (aparatos elevadores, pequeña maquinaria, etc.)
- 2.4. Señalización
- 2.5. Simbología de los productos y materiales utilizados en las obras de construcción.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRIMEROS AUXILIOS Y MEDIDAS DE EMERGENCIA

- 3.1. Procedimientos generales
- 3.2. Plan de actuación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DERECHOS Y OBLIGACIONES

- 4.1. Participación, información, consulta y propuestas

CALENDARIO: FORMACIÓN INICIAL EN PRL (8 h. 4 horas cada día)

AGOSTO

2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---