



Centro Escolar Delegacional
• Veracruz Puerto •



DIPLOMADO EN

VENTAS INMOBILIARIAS

INICIO DE CLASES
17 DE FEB./2026



• DELEGACIÓN •
VERACRUZ PUERTO



UBICACIÓN

Blvd. Adolfo Ruíz Cortines 148,
Fracc. Costa de Oro, 94299
Boca del Río, Ver.

CONTACTO

 (229) 108 90 97

 coordinador.maestrias@cmicveracruz.org



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA CONSTRUCCIÓN

El Tecnológico de la Construcción fue fundado hace más de 38 años, tiene aprobados por la Secretaría de Educación Pública 95 RVOE que son impartidos en nuestros 7 campus: Ciudad de México, Tabasco, Oaxaca, Nayarit, Estado de México, Hidalgo y Querétaro, así como en los más de 40 Centros Escolares Delegacionales de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción distribuidas en todo el país.

MISIÓN

Formar a través de programas innovadores de excelencia a los líderes del sector de la construcción, comprometidos con el país, íntegros, con conocimientos y ética profesional, con vocación de servicio, que aporten valor a la cadena productiva y contribuyan al fortalecimiento de la Cámara y de la industria en lo general.

VISIÓN

Ser la mejor institución de educación superior de habla hispana, especializada en el ramo de la construcción, que logre una formación teórico-práctica de sus alumnos y sea reconocida por el liderazgo y calidad de sus egresados.

BENEFICIOS DE ESTUDIAR EN EL ITC VERACRUZ



Único Instituto Especializado
en Construcción en
Latinoamérica

Oportunidades de
Networking y
Desarrollo
Profesional

**Planes
Modulares**
Semestrales

**Programas de
Alta Calidad
Académica**

**Programas
Actualizados**
Impartidos por Líderes
de la Industria



1 MERCADO EN BIENES RAÍCES

→ 1.1 Introducción.

→ 1.2 El mercado inmobiliario.

- 1.2.1 Estudio de Mercado.
- 1.2.2 Estructura.
- 1.2.3 Segmentación del mercado.
- 1.2.4 Definición de Target o demanda.
- 1.2.5 Reguladores y competencia.
- 1.2.6 Elección de estructura comercial; Constructor, Intermediarios y vendedores.

→ 1.3 Conocer al Comprador de Bienes Raíces.

- 1.3.1 Factores Sociales.
- 1.3.2 Factores Personales.
- 1.3.3 Factores Psicológicos.

→ 1.4 El proceso de compra.

- 1.4.1 Identificar necesidades.
- 1.4.2 Búsqueda de Información.
- 1.4.3 Evaluación de Alternativas.
- 1.4.5 Decisión de Compra.
- 1.4.6 Evaluación.

→ 2.1 Prospectando.

- 2.1.1 Búsqueda de prospectos.
- 2.1.2 Cambaceo o No.
- 2.1.3 Tele-marketing por teléfono.
- 2.1.4 Buzoneo.
- 2.1.5 Contratos vencidos.
- 2.1.6 Venta directa de dueño.
- 2.1.7 Siembra.

→ 3.1 Control.

- 3.1.1 Registro de datos.
- 3.1.2 Como evaluar la propiedad.
- 3.1.3 Análisis de mercado comparativo.

PLAN DE ESTUDIOS

Lograr la especialización profesional de los Vendedores Inmobiliarios, conociendo a fondo los conceptos básicos en materia de ventas de bienes raíces y mercadotecnia inmobiliaria, los fundamentos para la adquisición de propiedades cuidando lo referente a las cargas fiscales y la valuación de los inmuebles, así como los instrumentos necesarios para la promoción mercadológica y la gestión crediticia para la adquisición de los inmuebles para el logro de ventas.



Más Información

1 MERCADO EN BIENES RAÍCES

→ 4.1 Contratos o Convenios de Exclusividad – Aspectos Técnicos.

- 4.1.1 Preparación del cliente para la exclusiva.
- 4.1.2 Presentación de ventajas y desventajas para exclusivas.
- 4.1.3 Manejo de objeciones para cerrar el convenio.
- 4.1.4 Los servicios a la exclusiva.

→ 5.1 Ubicar al comprador.

- 5.1.1 Identificar su nivel socio económico.
- 5.1.2 Mapear el entorno del desarrollo.
- 5.1.3 Identificar y jerarquizar medios y zonas de influencia.
- 5.1.4 Publicidad seleccionando Impresos, Mantas, Anuncios en Radio y Prensa, Regalos, Botargas, Sonidos, Perifoneos.
- 5.1.5 Atención de llamadas telefónicas.
- 5.1.6 Casa abierta - Open house.
- 5.1.7 Referencias.
- 5.1.8 Como asesorar al comprador.
- 5.1.9 Cómo mostrar la propiedad, visita guiada, técnicas de cierre para obtener la oferta de compra.

2 VENTAS INMOBILIARIAS

→ 2.1 Concepto de Venta.

→ 2.2 Características de un Vendedor Inmobiliario.

- 2.2.1 Hombres.
- 2.2.2 Mujeres.

→ 2.3 Habilidades del vendedor exitoso.

- 2.3.1 Aspectos Personales.
- 2.3.2 Rasgos individuales.
- 2.3.3 Habilidades de Presentación.

→ 2.4 Técnicas de Ventas.

→ 2.5 Manejo de Objeciones de Clientes Inmobiliarios.

- 2.5.1 Úsalas a tu favor.
- 2.5.2 Cierres efectivos de ventas inmobiliaria directa, en cascada y apoyada.

→ 2.6 Planeación estratégica de Ventas, metas y control.

→ 2.7 Principios básicos financieros hacer ventas rentables.

→ 2.8 Agentes externos participantes en las Ventas inmobiliarias.

→ 2.9 Sistemas de calidad



Más Información

3 MARCO LEGAL Y LAS CARGAS FISCALES DE LOS INMUEBLES

- 3.1 Ley de desarrollo urbano y reglamento de fraccionamiento.
- 3.2 La función notarial en las operaciones inmobiliarias.
- 3.3 El registro público de la propiedad y del comercio.
- 3.4 El uso de suelo.
- 3.5 Figuras jurídicas: Fideicomisos y Condominios.
- 3.6 Impuestos aplicables a operaciones inmobiliarias.
- 3.7 Código Fiscal de la Federación.
- 3.8 Regulaciones de la Hacienda Pública.

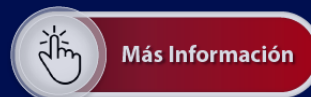
4 PRINCIPIOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA PARA VENDEDORES

- 4.1 Definición de valor.
- 4.2 Ley de oferta y demanda.
- 4.3 Avalúos oficiales, CNB, Avalúos gubernamentales CABIN, Avalúos industriales CNV.
- 4.4 Avalúos de la tierra.
- 4.5 Avalúos de las construcciones.
- 4.6 Métodos de análisis residual y su comparación con el mercado.
- 4.7 Determinación del valor de capitalización de rentas.
- 4.8 Determinación del valor de mercado y valor comercial.
- 4.9 Valuación de maquinaria.
- 4.10 Valuación moderna

5 FUNDAMENTOS DE MATEMÁTICAS FINANCIERAS Y DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO PARA VENDEDORES

- 5.1 Tasas y tipos de interés.
- 5.2 Capitalizaciones.
- 5.3 Descuentos.
- 5.4 Depreciación y amortización.

- 5.4 Depreciación y amortización.
- 5.5 Flujo de efectivo y diagramas financieros.
- 5.6 Inflación.
- 5.7 Evaluación financiera de proyectos.
- 5.8 Tipos de financiamientos en el mercado.
- 5.9 El expediente crediticio.



REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

- Acta de nacimiento.
- CURP.

HORARIOS:

- Martes 17:00 a 21:00 H.
- Jueves 17:00 a 21:00 H



COSTOS:

Inscripción: \$ 3,500.00

Diplomado: \$ 15,000.00

PLAN DE PAGOS:

1). PRIMER PAGO.
\$10,000.00 Antes de iniciar clases

2). SEGUNDO PAGO.
\$5,000.00
Fecha proporcionada por la Coordinación de maestrías.

3). TERCER PAGO.
\$3,500.00
Fecha proporcionada por la Coordinación de maestrías.



Si aún no te has titulado de tu maestría ITC...
¡Esta es una opción para ti!



Más Información



Centro Escolar Delegacional
• Veracruz Puerto •



• DELEGACIÓN •
VERACRUZ PUERTO

📍 Blvd. Adolfo Ruiz Cortines 148,
Fracc. Costa de Oro, 94299
Boca del Río, Ver.

CONTACTO

☎ (229) 108 90 97

✉ coordinador.maestrias@cmicveracruz.org

WWW.CMICVERACRUZ.ORG

