



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**ONLINE**

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova International Online Education

# Especialistas en **Formación Online**

SOMOS  
**EUROINNOVA  
INTERNATIONAL  
ONLINE  
EDUCATION**



**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una escuela de **formación online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.



**CERTIFICACIÓN  
EN CALIDAD**

Euroinnova International Online Education es miembro de pleno derecho en la **Comisión Internacional de Educación a Distancia**, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.

[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)



Descubre Euroinnova International Online Education

Nuestros **Valores****ACCESIBILIDAD**

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**HONESTIDAD**

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**PRACTICIDAD**

**Formación práctica** que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**EMPATÍA**

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

Ver curso en la web

Solicita información gratis

## Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria



DURACIÓN  
325 horas



MODALIDAD  
Online



CRÉDITO  
5 ECTS

### CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova International  
Online Education



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## TITULACIÓN

Doble Titulación: - Titulación de Coach Inmobiliario con 200 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Coaching y Mentoring con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Titulación Expedida por  
Euroinnova International  
Online Education



Titulación Avalada para el  
Desarrollo de las Competencias  
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova International Online Education vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones

que avalan la formación recibida (Euroinnova Internaional Online Education y la Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

**Ver curso en la web**

**Solicita información gratis**



**EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION**

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre de la Acción Formativa**

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en

Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General  
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO



Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO



El presente certificado de la acción formativa de Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria es expedido en virtud de los datos suministrados por el alumno/a interesado/a y no garantiza el cumplimiento de los requisitos de acreditación de la acción formativa. El presente certificado no garantiza el cumplimiento de los requisitos de acreditación de la acción formativa. El presente certificado no garantiza el cumplimiento de los requisitos de acreditación de la acción formativa. El presente certificado no garantiza el cumplimiento de los requisitos de acreditación de la acción formativa.

## DESCRIPCIÓN

El coach inmobiliario es una herramienta esencial en lo que respecta a la formación de equipos inmobiliarios, y fuerza de ventas. A través de herramientas de coaching, es posible aumentar la eficacia y eficiencia de las técnicas inmobiliarias. Una buena formación es el comienzo del éxito en el mundo inmobiliario.

## OBJETIVOS

Este Curso Coach Inmobiliario facilitará el alcance de los siguientes objetivos establecidos:

- Desarrollar las capacidades individuales dentro del entorno inmobiliario.
- Establecer objetivos y planes de acción.
- Conocer la metodología para la localización y publicación de inmuebles.
- Analizar y conocer las técnicas de cierre de ventas en el mercado inmobiliario.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso está dirigido a todos los profesionales de sectores y ámbitos relacionados con la venta inmobiliaria (líderes de equipos, jefes de departamentos, directivos, profesionales de recursos humanos), profesionales que requieran contacto con clientes, así como a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con el sector inmobiliario.

## PARA QUÉ TE PREPARA

El presente curso dotará al alumno de todos los conceptos, conocimientos y procedimientos, que necesita para ejercer su profesión en lo que respecta al coaching inmobiliario y a la formación de ventas, llevando a cabo una serie de comportamientos y conductas, que marcan el éxito profesional.



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

## SALIDAS LABORALES

Gracias a este Curso Coach Inmobiliario, aumentarás tu formación en el ámbito del coaching. Además, te permitirá desarrollar tu actividad profesional tanto por cuenta propia como integrado en empresas públicas o privadas, dedicadas a la venta inmobiliaria.

## MATERIALES DIDÁCTICOS

- Manual teórico: Coaching y Mentoring
- Manual teórico: Aplicación del Coaching en el Ámbito Inmobiliario
- Paquete SCORM: Coaching y Mentoring
- Paquete SCORM: Aplicación del Coaching en el Ámbito Inmobiliario

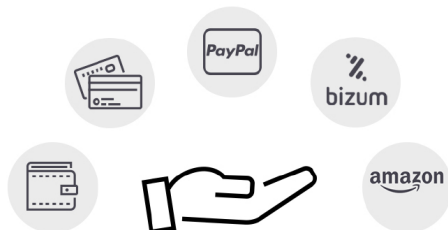


\* Envío de material didáctico solamente en España.



## FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos  
Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la  
garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL +34 900 831 200



## FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Euroinnova posibilita el acceso a la educación mediante la concesión de diferentes becas.

Además de estas ayudas, se ofrecen facilidades económicas y métodos de financiación personalizados **100 % sin intereses.**

**15%**BECA  
Amigo**20%**BECA  
Desempleados**15%**BECA  
Emprende**20%**BECA  
Antiguos  
Alumnos

## LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

# 7 Razones para confiar en Euroinnova

## 1 NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción.
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

### Las cifras nos avalan

**4,7** ★★★★★  
2.625 opiniones

**4,7** ★★★★★  
12.842 opiniones

**8.582**  
suscriptores

**5.856**  
suscriptores

## 2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

## 3 NUESTRA METODOLOGÍA



### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



### APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.



### EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa



### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

## 4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001



## 5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.





**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

# 7 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.





EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

Ver curso en la web

Solicita información gratis

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



## Programa Formativo

# MÓDULO 1. COACHING Y MENTORING

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición "meta"
6. Duelo y cambio

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING COMO AYUDA AL LIDERAZGO DE EMPRESA

1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo.
2. El coaching como estilo de liderazgo.
3. El coach como líder y formador de líderes.
4. Cualidades del líder que ejerce como coach

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO

1. El coaching ejecutivo
2. Cualidades y competencias.
3. Desarrollo de formación y experiencia empresarial
4. Dificultades del directivo. Errores más comunes.
5. Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo.

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPO

1. Adaptación y aprendizaje: Los Programas de entrenamiento
2. Las principales técnicas de desarrollo en equipo

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. QUÉ ES EL MENTORING

1. Antecedentes del mentoring y término
2. Definiciones de mentoring
3. Orientación del mentoring
4. Bases del mentoring
5. Mentoring vs coaching
6. Por qué usar mentoring

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. CLASES DE MENTORING.

1. Mentoring situacional
2. Mentoring informal
3. Mentoring formal

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. CREACIÓN Y DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE MENTORING.

1. Detección y análisis de necesidades
2. Estructura del programa de mentoring
3. Comunicación y expansión del programa
4. Gestión íntegra del mentoring

# MÓDULO 2. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESARROLLO DE CAPACIDADES INDIVIDUALES

1. Selección de personal con alta capacitación socioemocional.

2. Los beneficios del desarrollo de las capacidades emocionales en los recursos humanos.
3. Programas de desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa.
  1. - Programas de desarrollo de inteligencia emocional.
4. La importancia de saber gestionar el tiempo.
  1. - Las reuniones.
5. La gestión eficaz de equipos.
  1. - Personas difíciles.
  2. - Los conflictos en equipo.
  3. - Divisiones en un mismo equipo.
  4. - Ventajas e inconvenientes del trabajo en equipo.
  5. - Capacidades de equipo.
6. Desarrollo de habilidades para la dirección de reuniones.
  1. - La dinámica de una reunión.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

1. Prioridades y objetivos.
2. El modelo de inteligencia emocional en las empresas.
3. Satisfacción laboral y el concepto de trabajo.
  1. - Investigaciones sobre desempleo y malestar.
4. Actitudes, comportamiento y creencias ante el trabajo.
  1. - Creencias erróneas y miedos.
5. Desarrollo de las competencias personales para la consecución del éxito profesional.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANES DE ACCIÓN

1. Tipos de ventas.
2. La plataforma comercial.
3. El cliente.
4. Plan de acción: la entrevista de ventas.
  1. - Prospección.
  2. - La visita.
  3. - Claves para que una llamada resulte satisfactoria.
  4. - Ejecución física de la carta.

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. La función de la prospección del mercado inmobiliario.
  1. - Áreas y sujetos básicos de la captación.
  2. - El territorio de captación y criterios de selección.
2. Rutas de prospección.
3. Técnicas de localización de inmuebles.
  1. - Técnicas elementales.
  2. - Áreas de captación.
4. Clasificación de los prospectos.



## UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICACIÓN DE INMUEBLES

1. Confección del mensaje comercial.
  1. - Definir el mensaje que se quieren transmitir: las características relevantes.
  2. - Tipos y formatos del mensaje.
  3. - Visibilidad y percepción del mensaje.
2. Técnicas de promoción.
  1. - Medios y canales: personales y no personales.
  2. - Medios de promoción inmobiliaria.
  3. - El presupuesto de comunicación de medios.
3. Medios de promoción inmobiliaria.
  1. - Tipos de soporte.
  2. - Técnicas básicas de elaboración.

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE CIERRE

1. Influencias en el proceso de compra.
  1. - Variables que influyen en el proceso de compra.
  2. - La segmentación del mercado.
2. Los clientes.
  1. - Tipologías de clientes.
  2. - Clasificación sobre tipos de clientes.
3. Seis fórmulas para cerrar.
  1. - Métodos de cierre.
  2. - La despedida.



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Coach Inmobiliario + Titulación Universitaria

Ver curso en la web

Solicita información gratis

# Euroinnova

## International Online Education

*Esta es tu Escuela*



¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

**Solicita información sin compromiso.**

Llamadme gratis

¡Matricularme ya!