

**DIPLOMADO EN**

**GERENCIA COMERCIAL**

**INMOBILIARIA**

[www.utepsa.edu](http://www.utepsa.edu)



**UTEPSA**  
— POSTGRADO



// Transformación  
**integral**  
para líderes  
innovadores  
con visión  
internacional //



# PRESENTACIÓN

**La Universidad Tecnológica Privada de Santa Cruz**, fue fundada el 9 de septiembre de 1994, en la pujante y dinámica ciudad de Santa Cruz de la Sierra, capital del Departamento de Santa Cruz – Bolivia. Casi con 30 años de creación, hoy es reconocida y referenciada por su excelencia académica, investigación, emprendimiento, innovación tecnológica e impacto en el bienestar de la comunidad.

Dentro su estructura, se encuentra la Dirección de Postgrado, que obtuvo su autorización por parte del Ministerio de Educación, a través, de la RS No 228/2000, para la apertura de cursos especializados de formación Postgradual, lo que quiere decir, que tiene más de 20 años de experiencia académica y administrativa.

El objetivo de esta Dirección, es profundizar en la formación de los profesionales del ámbito tecnológico, económico, jurídico, social y humanístico; para que mejoren sus competencias laborales y personales en beneficio y desarrollo de la sociedad.

La Dirección de Postgrado de Utepsa, está organizada en cuatro áreas de formación: Business School, que está relacionada a programas de las ciencias económicas y administrativas; Tech School, con programas y proyectos de ingeniería y tecnología; Law School, para programas de las ciencias jurídicas; y finalmente, el área de formación de Sociales y Humanísticas, con programas de formación en educación superior y psicología.

Nuestra misión se resume en:

**Transformación integral de líderes innovadores con visión internacional.**

Con relación a los ejes competitivos, que son los ejes transversales para toda la oferta de sus áreas de formación y de la misma gestión del Postgrado, se definen como:

**Innovación, Internacionalización y Liderazgo.**

Por otro lado, conscientes de nuestro compromiso con la sociedad y con los últimos cambios y efectos mundiales, proponemos programas con acceso muy inclusivo socioeconómicamente para nuestra comunidad, buscando firmemente la excelencia académica, bajo las bases sólidas de nuestra visión y misión institucional.



# INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA DE DIPLOMADO

## JUSTIFICACIÓN Y FUNDAMENTACIÓN

El presente programa de formación profesional se encuentra orientado a: actualizar profesionales en la aplicación de diferentes técnicas y estrategias que le permitan adaptarse a la dinámica cambiante de los mercados y especializarse en distintas áreas de trabajo en el campo comercial inmobiliario.

El Diplomado (Experto) en Gerencia Comercial Inmobiliario se propone continuar con la formación de profesionales facilitadores y promotores de desarrollo económico inmobiliario; es decir, fortalecer las capacidades con sensibilidad y conocimiento del entorno cambiante para la contar con tomadores de decisiones, operadores de políticas, programas y proyectos de tipo inmobiliario.

El presente programa de formación se desarrolla bajo una pedagogía activa cuyo propósito es: desarrollar los conocimientos y habilidades necesarias para planificar, organizar, coordinar, dirigir y evaluar actividades relacionadas con las ventas inmobiliarias; diseñar estrategias de distribución y comercialización; proponer nuevas formas de ventas utilizando tecnologías de información; y manejar técnicas efectivas de negociación. Durante el curso, se utilizará principalmente la metodología de análisis y resolución de casos que posibilitará un aprendizaje significativo y productivo en bien del programa y objetivos de formación.

## **OBJETIVO GENERAL:**

Desarrollar competencias eficaces para la dirección estratégica y operativa de la comercialización de productos y/o servicios inmobiliarios.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Comprender la forma apropiada de dirigir un departamento de ventas inmobiliario.
- Comprender las principales técnicas de planificación, organización, dirección y evaluación de la fuerza de ventas inmobiliario.
- Diseñar estrategias de distribución y nuevas formas de ventas digitales en el sector inmobiliario.
- Mejorar sus habilidades y técnicas de venta y negociación.
- Diseñar un plan estratégico de ventas para una empresa del sector inmobiliario.

# PROGRAMA

## • **MÓDULO 1** **DIRECCIÓN DE VENTAS I**

- Introducción a la administración de ventas. Administración de las relaciones con los clientes en el sector inmobiliario. Valor para el cliente. CRM. Servicio al cliente y calidad en el servicio. Pronósticos y presupuestos de ventas. Proceso de la planeación de la administración de ventas en el sector inmobiliario. Aplicaciones prácticas en el sector inmobiliario.

## • **MÓDULO 2** **DIRECCIÓN DE VENTAS II**

- Organización de la fuerza de ventas en la empresa inmobiliaria. Diseño de territorios, rutas y vendedores, cuotas de ventas. Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas. Mantenimiento y desarrollo de la fuerza de ventas. Trabajo en equipo, liderazgo, empowerment y coaching. Finanzas aplicadas a las ventas: indicadores de productividad, indicadores financieros y de ventas, análisis del volumen, costos y rentabilidad de las ventas. Balanced scorecard. Aplicaciones prácticas en el sector inmobiliario.

## • **MÓDULO 3** **ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL**

- Conceptos fundamentales. Tipos de distribución en el sector inmobiliario. Funciones de los canales de distribución inmobiliario. Estructura de los canales de distribución. Promoción de ventas en el sector inmobiliario. Casos de éxito del sector inmobiliario.

- **MÓDULO 4**

- **VENTAS Y MARKETING DIGITAL**

- Canales digitales. Las redes sociales. Los medios online y las estrategias en internet en el sector inmobiliario. Aplicaciones prácticas.

- **MÓDULO 5**

- **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y VENTAS**

- Conceptos principales de la negociación. Principios en la negociación. Técnicas de negociación. Técnicas de ventas. La neurociencia y las ventas. Rol Play, simulaciones reales y casos prácticos.





## **MODALIDAD**

Virtual

## **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS DE APRENDIZAJE**

El aprendizaje centrado en el método de resolución de casos, se solicita a los estudiantes la realización de casos de estudio en los que se aborda una situación problemática. A través de la metodología de casos, los alumnos deben identificar mediante un diagnóstico de la situación actual el problema y buscar una solución creativa, desafiante y viable relacionada con los temas que se tratan en las materias del programa.

## **SISTEMA DE EVALUACIÓN**

Para la evaluación final de cada módulo: además de las evaluaciones del proceso continuo, se efectuará una evaluación en la cual el estudiante deberá demostrar que ha logrado los niveles de competencia mínimos, establecidos en la asignatura.

Las modalidades de examen final de módulo pueden ser:

- Estudio y desarrollo de casos empresariales
- Elaboración de proyectos de desarrollo
- Otros similares según las características de la asignatura
- 

Las ponderaciones de la evaluación final, deben cumplir con las orientaciones y reglamentos internos de la universidad y el RGUP vigente (51 Pts.)

# REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

**Los requisitos necesarios son :**

- Fotocopia legalizada del Título en Provisión Nacional o Diploma Académico
- Certificado de nacimiento original (actualizado)
- Fotocopia simple del carné de identidad
- 3 fotografías 3x4cm. fondo rojo y traje formal





# **INVERSIÓN, BENEFICIOS ECONÓMICOS Y MODALIDADES DE PAGO**

**Inversión del Programa:**

3500 Bs-

**Descuentos:**

Pago al contado del 25 %

Plan 20 % graduado de Utepsa

Plan 20 % instituciones con convenio.

**Formas de Pago**

Plan de pagos de 4 cuotas mensuales

**BANCO NACIONAL DE BOLIVIA - BNB**

Número de Cuenta

**2000092358 M/N**

Para pagos internacionales contamos con el servicio de una empresa especializada para cobros internacionales.



# CONTACTOS

 **69200356 / 69200357 /  
69200358**

 **marketing.postgrado@utepsa.edu**

 **www.utepsa.edu**



**Av. Noel Kempff Mercado N°715 - 3er. Anillo Interno, entre**

**Av. Busch y Av. San Martín, Santa Cruz - Bolivia**



[www.utepsa.edu](http://www.utepsa.edu)