



## "Cursos Disponibles AMPI Nacional"

Curso	Propósito	Expositor
<b>Fiscal para empresarios o administradores en General</b>	Conocer y analizar de manera teórico -practico diversas disposiciones legales y fiscales que los empresarios o administradores deben conocer para la correcta toma de decisiones cotidianas cuidando los intereses de la empresa.	C.P. Benjamín Díaz Castrejón
<b>Proceso de obtención e incorporación de exclusivas</b>	Conocer las características que hacen de una propiedad un producto vendible. Detectar con certeza , cuando se esta frente a una persona que realmente tiene de vender su inmueble . Entender la importancia de conecertar una cita con el propietario	Lic. Jose Martinez
<b>Proceso de venta de inmuebles</b>	Describir los pasos del circuito de atencion y venta de inmuebles . Conocer las reglas basicas de atencion telefonica . Determinar con certeza el tipo de prospecto que tenemos enfrente para evaluarlo y atenderlo en funcion a sus necesidades.	Lic. Jose Martinez
<b>Técnicas y métodos del proceso de corretaje inmobiliario</b>	Analizar los conceptos y principios que sustentan la actividad inmobiliaria. Conocer y practicar el uso de tecnicas y herramientas para incorporar propiedades vendibles al inventario .Destacar la importancia y beneficios para el propietario del contrat	Lic. Jose Martinez
<b>Negociación y técnicas de cierre</b>	Estudiar y analizar estartegicamente el entorno que debemos desrrollar para propiciar un cierre .Conocer los roles y la importancia de cada uno de ellos en la negociacion de una tranzaccion inmobiliaria	Lic. Jose Martinez
<b>Planeación de negocios para el profesional inmobiliario</b>	Entender y aplicar el proceso de planeacion a nuestro negocio .Aprender a optimizar nuestros recursos mediante administracion del tiempo. Desarrollar un plan de accion integro para alcanzar nuestras metas	Lic. Jose Martinez
<b>Desarrollo profesional inmobiliario</b>	Entender la importancia de proyectar una imagen profesional y de proporcionar un servicio de calidad . Conocer el funcionamiento del mercado inmobiliario y determinar nuestra participacion en el mercado.	Lic. Jose Martinez
<b>Tramitación y escrituración notarial</b>	Aprender y reconocer de forma simple los requisitos y tramitaciones necesarias aplicada a una notaria publica. Reconocer los principales gravamenes y anotaciones marginales. Conocer la importancia y las principales responsabilidades del registro	Lic. Jose Martinez
<b>Financiamiento</b>	Ofrecer una vision general en cuanto al otorgamiento y recuperacion de creditos hipotecarios .Conocer las diferencias y ventajas de los esquemas de financiamiento disponibles . Xonocer los principales esquemas que ofrece infonavit en coordinación con	Lic. Jose Martinez
<b>Aspectos legales inmobiliarios I</b>	Conocer el derecho inmobiliario como rama del derecho. Reconocer la documentacion necesaria para la operación , asi como las normas legales esenciales aplicables a los bienes raices.Analizar la importancia y el uso adecuado de los contratos e identi	Lic. Jose Martinez
<b>Aspectos legales inmobiliarios II</b>	La aplicación correcta de las dispociones juridicas mas importantes en el ambito inmobiliario , para la correcta asesoria por parte del profesional inmobiliario. Entendimiento de los diversos contartos de Compra - Venta. Conocer los requisitos que	Lic. Jose Martinez
<b>Uso y técnicas telefónicas</b>	Aprender la importancia de la comunicación verbal y no verbal atraves del uso y manejo adecuado del telefono. Visualizar la herramienta telefonica como medio de comunicación y no de venta	Lic. Jose Martinez
<b>Arrendamiento inmobiliario</b>	Ponderar la trascendencia de conocer los conceptos y las implicaciones mas importantes del a rrendamiento inmobiliario. Conocer las diferencias del contrato de arrendamiento en relacion con otros contratos. Analisis de garantias mas comunes usadas e	Lic. Jose Martinez

<b>Atencion y Manejo de Desarrollos</b>	Propiciar una vision general de la actividad inmobiliaria. Relizar entrevistas con prospectos para calificarlo. Mostrar correctamente las características y beneficios de un desarrollo .Aprender a vender sueños de vida y no metrs cubicos	Lic. Jose Martinez
<b>Consultoria en Capital Humano</b>	•Coaching • búsqueda de ejecutivos • selección de personal administrativo y técnico • estudios de clima organizacional • proyectos de desarrollo organizacional • detección de necesidades de capacitación • competencias laborales •	Lic. Angeles Barba Casillas
<b>“Coaching de equipo ”</b>	El participante realizará cambios positivos substanciales en su vida personal y profesional a través del desarrollo de recursos personales aplicando la metodología del Coaching Mejorar la integración y el desempeño de los integrantes del equipo de trabajo en quipo	Lic. Angeles Barba Casillas
<b>Administración de Arrendamiento</b>	Que el participante conozca a ala perfección la administración de un edificio , así como su rentabilidad y como hacer que su negocio sea mas rentable	Lic. Federico Sobrino
<b>Administración de Condominios</b>	Crear en el participante una cultura de condominios, si como la organización de los condominios y como convivir , a si como ganar un plus de rentabilidad	Lic. Federico Sobrino
<b>Arrendamiento inmobiliario</b>	Que el participante conozca los arrendamientos de los inmuebles tanto a nivel local como federal	Lic. Federico Sobrino
<b>Explicación , descripción y aplicación de la ley inmobiliaria 150 en Sonora</b>	Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de interés social y tienen por objeto la creación y el establecimiento de las normas y principios del Registro Estatal de Agentes	G. Baudelio Dueñas González
<b>Promesa de venta, elementos esenciales del contrato</b>	Que el participante conozca a fondo los datos esenciales con los que debe de contar un contrato de Compra venta de un inmueble para su correcta operación	G. Baudelio Dueñas González
<b>Guía para la enajenaciones agrarias</b>	Que el participante cuenta con un procedimiento de recuperación administrativa de terrenos nacionales.	G. Baudelio Dueñas González
<b>CIPS CERTIFIED INTERNATIONAL PROPERTY SPECIALIST</b>	•El programa CIPS® Capacita a los profesionales inmobiliarios interesados en desarrollar los conocimientos como los practicantes más competentes de carácter internacional. Vincula activamente a los asociados de la red para proveer de herramientas de referidos.	Designado por la NAR
<b>ABC 1 y ABC 2</b>	Principal curso impartido en el sector inmobiliario uno de los principales y más importantes del sector	Manuel Velasquez.