



## "Cursos Disponibles AMPI Nacional"

Curso	Propósito	Expositor	Duración
<b>Fiscal para empresarios o administradores en General</b>	Conocer y analizar de manera teórico-práctico diversas disposiciones legales y fiscales que los empresarios o administradores deben conocer para la correcta toma de decisiones cotidianas cuidando los intereses de	C.P. Benjamín Díaz Castrejón	6 horas
<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 está frente a una persona que realmente tiene de vender su inmueble. Entender la importancia de concertar una cita con el propietario	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Proceso de venta de inmuebles</b>	Describir los pasos del circuito de atención y venta de inmuebles. Conocer las reglas básicas de atención telefónica. Determinar con certeza el tipo de prospecto que tenemos enfrente para evaluarlo y	Lic. Jose Martinez	6 horas
<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 técnicas y herramientas para incorporar propiedades vendibles al inventario. Destacar la importancia y beneficios para el propietario del	Lic. Jose Martinez	6 horas ( 3 Dias)
<b>Negociación y técnicas de cierre</b>	Estudiar y analizar estratégicamente el entorno que debemos desarrollar para propiciar un cierre. Conocer los roles y la importancia de cada uno de ellos en la negociación de una	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Planeación de negocios para el profesional inmobiliario</b>	Entender y aplicar el proceso de planeación a nuestro negocio. Aprender a optimizar nuestros recursos mediante administración del tiempo. Desarrollar un plan de acción	Lic. Jose Martinez	6 horas
<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 participación en el mercado.	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Tramitación y escrituración notarial</b>	Aprender y reconocer de forma simple los requisitos y tramitaciones necesarias aplicadas a una notaría pública. Reconocer los principales gravámenes y anotaciones marginales. Conocer la importancia y	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Financiamiento</b>	Ofrecer una visión general en cuanto al otorgamiento y recuperación de créditos hipotecarios. Conocer las diferencias y ventajas de los esquemas de financiamiento disponibles. Conocer los principales esquemas que ofrece Infonavit en	Lic. Jose Martinez	6 horas

<b>Aspectos legales inmobiliarios I</b>	Conocer el derecho inmobiliario como rama del derecho. Reconocer la documentación necesaria para la operación , así como las normas legales esenciales aplicables a los bienes raíces. Analizar la importancia	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Aspectos legales inmobiliarios II</b>	La aplicación correcta de las disposiciones jurídicas mas importantes en el ambito inmobiliario , para la correcta asesoria por parte del profesional inmobiliario. Entendimiento de los diversos	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Uso y técnicas telefónicas</b>	Aprender la importancia de la comunicación verbal y no verbal a través del uso y manejo adecuado del telefono. Visualizar la herramienta telefonica como medio de	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Arrendamiento inmobiliario</b>	Ponderar la trascendencia de conocer los conceptos y las implicaciones mas importantes del arrendamiento inmobiliario. Conocer las diferencias del contrato de arrendamiento en relacion con otros contratos. Analisis de garantías mas	Lic. Jose Martinez	6 horas
<b>Atencion y Manejo de Desarrollos</b>	Propiciar una vision general de la actividad inmobiliaria. Realizar entrevistas con prospectos para calificarlo. Mostrar correctamente las características y beneficios de un desarrollo .Aprender a vender sueños	Lic. Jose Martinez	6 horas (3Dias)
<b>Consultoria en Capital Humano</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coaching • búsqueda de ejecutivos</li> <li>• selección de personal administrativo y técnico • estudios de clima organizacional • proyectos de desarrollo organizacional • detección de necesidades de capacitación • competencias laborales •</li> </ul>	Lic. Angeles Barba Casillas	18 Hrs 6 Hrs cada Curso
<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	Lic. Angeles Barba Casillas	18 Hrs 6 Hrs cada Curso
<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	Lic. Federico Sobrino	6 Hrs
<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	Lic. Federico Sobrino	6 Hrs
<b>Arrendamiento inmobiliario</b>	Que el participante conozca los arrendamientos de los inmuebles tanto a nivel local como federal	Lic. Federico Sobrino	6 Hrs
<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	6 horas
<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	6 horas

<b>Guía para la enajenaciones agrarias</b>	Que el participante cuenta con un procedimiento de recuperación administrativa de terrenos nacionales.	G. Baudelio Dueñas González	6 horas
<b>CIPS CERTIFIED INTERNATIONAL PROPERTY SPECIALIST</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•El programa CIPS® Capacita a los profesionales inmobiliarios interesados en desarrollar los conocimientos como los practicantes más competentes de carácter internacional.</li> </ul> Vincula activamente a los asociados de la red	Designado por la NAR	5 Módulos de 8 hrs. Cada uno
<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.	12 horas