

**EDUCACIÓN**  
**CONTINUA** **ITESO**  
TIEMPO PARA SER MEJOR



Curso

**Comercialización Inmobiliaria**

# CURSO

## Comercialización Inmobiliaria

**Transforma tus habilidades comerciales y lidera el cambio en el sector inmobiliario con conocimiento, tecnología y estrategia.**

Este curso está diseñado para transformar tu enfoque de ventas inmobiliarias al convertirte en un estratega capaz de asesorar inversiones óptimas con conocimiento, tecnología y estrategia desde la planeación hasta el cierre de venta y postventa. Esto lo logras al capacitarte para mejorar tus habilidades comerciales mediante una visión integral del ciclo comercial inmobiliario.



### Inicio

2 de septiembre  
de 2026



### Duración

60 horas en  
20 semanas



### Modalidad

Presencial



### Horario

Miércoles  
18:00 a 21:00  
horas



### Inversión

Contado:  
\$22,000 MXN o

4 pagos de:  
\$5,700 MXN c/u

Si desea pagar en otra moneda, se utilizará el tipo de cambio del día en que se realice el pago

### Contacto

Mariana García Michel  
Asesora



## **OBJETIVO:**

Ampliar las competencias estratégicas mediante el conocimiento, análisis y desarrollo de las etapas del ciclo comercial inmobiliario con una visión de macroproceso. Esto incluye el análisis de mercado, el diseño de productos de comercialización y estrategias de ventas, el uso de la inteligencia comercial inmobiliaria y herramientas de venta, formalización de entregas y servicio de postventa.

## **DIRIGIDO A:**

Propietarios de empresas inmobiliarias, directoras y directores generales inmobiliarios, directoras y directores comerciales inmobiliarios, gerentes, jefas, jefes, coordinadoras, coordinadores, vendedoras y vendedores inmobiliarios. Todas aquellas personas que deseen ampliar su visión comercial inmobiliaria, con conocimiento altamente relevante y aplicado a las necesidades y desafíos actuales considerando desde planeación, construcción hasta el seguimiento y control de ventas inmobiliarias.

## **BENEFICIOS DEL PROGRAMA:**

- Transforma tu enfoque de ventas en estrategia, al adquirir una visión integral del ciclo comercial inmobiliario.
- Fortalece tus habilidades y eficacia profesional para asesorar y gestionar inversiones óptimas en inmuebles, potenciando significativamente tu desarrollo profesional.
- Desarrolla tu propia herramienta tecnológica para el análisis de datos del sector inmobiliario, que se convertirá en un recurso valioso al personalizarlo para facilitar el análisis y la toma de decisiones de tus clientes. Esto contribuirá para generar y mantener una cartera de clientes a largo plazo, asegurando la sostenibilidad de tu negocio.
- Actualízate profesionalmente con conocimientos y habilidades alineadas a las últimas tendencias y tecnologías del sector, adoptando una visión estratégica que incremente tu valor en el mercado, con una comprensión completa del ciclo comercial inmobiliario, desde la planificación, desarrollo y seguimiento de ventas.
- Desarrolla herramientas prácticas y mejora la gestión eficiente, adquiriendo recursos específicos para asesorar en todo el ciclo comercial inmobiliario y optimizar las inversiones de tus clientes.

## **REQUISITOS:**

- Computadora Portátil (Laptop).

## METODOLOGÍA:

El curso se desarrollará a través de una metodología integral que combina:

Clases magistrales con profesionales expertos que integrarán ejercicios prácticos y dinámicas participativas para involucrar activamente a los y las participantes en roles clave del proceso de comercialización inmobiliario. Sesiones de diálogo con personas invitadas. Se contempla un total de 60 horas en 20 semanas, organizadas de la siguiente manera:

- 51 hrs. Clases magisteriales, guía y apoyo en ejercicios prácticos en sesiones de tres horas.
- 9 hrs de sesiones, de diálogo con personas invitadas para compartir experiencias a partir de los temas centrales.

Un componente fundamental de valor será el desarrollo de una herramienta propia para el análisis de datos del sector inmobiliario, a partir de los ejemplos aplicados aplicando los conocimientos adquiridos durante el curso. Las sesiones se complementarán con recursos formativos e informativos en la plataforma del ITESO.

## ACREDITACIÓN:

- Participar activamente, ya que el principal actor y sujeto de acción en torno a su propio aprendizaje es la persona participante.
- Entregar al menos el 80% de los ejercicios propuestos durante las sesiones.
- Contar con un 80% de asistencia.
- Al completar y acreditar el programa, se entregará un Diploma.

## TEMARIO:

### MÓDULO 1 : INTRODUCCIÓN AL PROCESO COMERCIAL INMOBILIARIO

Comprender el rol de comprador, vendedor, producto.

- Presentación total de los temas generales del curso.
- Áreas del Macroproceso Comercial Inmobiliario.
- Áreas en el negocio en el sector Inmobiliario

### MÓDULO 2 : ESTUDIOS DE MERCADO Y FUNDAMENTOS CLAVE PARA LAS OPINIONES DE VALOR

Analizar las variables de los estudios de mercado, así como conocer las bases para realizar opiniones de valor.

- Estudios de mercado.
- Opiniones de valor

### **MÓDULO 3 : MODELOS DE NEGOCIO Y ESTRUCTURA COMERCIAL INMOBILIARIA**

Identificar los diferentes productos a comercializar y la estructura a generar para soportar la operación.

- Charla con invitado.
- Productos por comercializar (vivienda horizontal, vivienda vertical, industrial, comercial, hotelería).
- Características de las inmobiliarias - creación, finanzas, gestión, administración y rentabilidad.

### **MÓDULO 4 : ELEMENTOS ESENCIALES PARA LA CREACIÓN DE MARCA INMOBILIARIA Y PROYECTOS**

Reconocer los diferentes elementos de la marca inmobiliaria, así como de proyectos.

- Moodboard y Brandbook.
- Marketing Inmobiliario.
- Elementos de marca.
- Visibilidad de marca.

### **MÓDULO 5 : INTRODUCCIÓN BÁSICA A PLATAFORMAS DIGITALES PARA CONTROL DE PROYECTOS INMOBILIARIOS**

Identificar las herramientas digitales para gestión y control de proyectos comerciales.

- Creación de sitio digital web y móvil para controlar proyectos inmobiliarios

### **MÓDULO 6 : FUNDAMENTOS ESENCIALES PARA LAS VENTAS INMOBILIARIAS**

Entender el ciclo comercial y sus técnicas de venta, cierre, seguimientos, objeciones.

- Las 5 E´s de la venta inmobiliaria.
- Técnicas de Venta.
- Objetivos Smart.
- Psicología de Ventas - Arte de Cerrar un Trato - Tipos de cierres.
- 101 formatos.
- Manejo de Objeciones.

### **MÓDULO 7 : POTENCIAL DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA ESTRATEGIA INMOBILIARIA**

Conocer y utilizar herramientas de IA para mejorar elementos de venta.

- Inteligencia Artificial para la creación de contenidos inmobiliarios.
- Posicionamiento Orgánico.
- Herramientas de Inteligencia Artificial inmobiliaria para crear, imágenes, videos y recorridos

## **MÓDULO 8 : SEGUIMIENTO Y CONTROL DE VENTA INMOBILIARIA**

Gestión de herramientas para controlar la prospección, seguimiento y control de la venta.

- Formas de prospección.
- Control de prospectos.
- Seguimiento a Prospectos.
- Herramientas Digitales de control de prospectos (CRM).
- Plan de medios para generación de prospectos.
- Charla con Invitado

## **MÓDULO 9 : BASES PARA EL CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA VENTA INMOBILIARIA**

Administrar las herramientas para controlar el cierre y control de propiedades inmobiliarias.

- Claves de la gestión inmobiliaria.
- Herramientas de control administrativo inmobiliaria (ERP).

## **MÓDULO 10 : CONCEPTOS ESENCIALES PARA LA ENTREGA A CLIENTE**

Identificar las fases en la entrega de inmuebles comercializados.

- Fases de la entrega inmobiliaria.
- Herramientas de control de entregas inmobiliarias documentación a generar en las entregas inmobiliarias (expediente)

## **MÓDULO 11 : FUNDAMENTOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL CONDOMINIO COMO ESTRUCTURA LEGAL**

Conocer las obligaciones del desarrollador y del cliente en las propiedades inmobiliarias.

- Áreas de la administración de condominios.
- Proceso de la administración de condominios.
- Aplicaciones de control de operación de condominios.
- Riesgos de los condominios.
- Establecimiento de cuotas de mantenimiento de condominios.
- Charla con Invitado.

## **MÓDULO 12 : POSTVENTA, SEGUIMIENTO Y SERVICIO A CLIENTE**

Entender el proceso comercial como un esquema cíclico con una relación ganar-ganar.

- Servicio a Cliente.
- Cliente satisfecho.
- Fases de la postventa.
- Círculo Comercial Total

## CONOCE A LOS EXPERTOS:

### **CARLOS ALONSO RAMÍREZ DE LOZA**

COORDINADOR ACADÉMICO

Experto en coaching, dirección, gestión, comercialización, construcción y desarrollador inmobiliario. Maestro en administración con especialidad en procesos de calidad y finanzas e ingeniero civil. Con más de 35 años de experiencia, ha impartido diferentes materias en ingeniería civil y arquitectura en diferentes universidades. Ha participado en proyectos de construcción y desarrollo de proyectos como puentes, carreteras, parques industriales, viviendas, centros comerciales y desarrollos verticales. Ha sido director de construcción, desarrollo y de empresas a nivel nacional e internacional, como Himes Interest, el desarrollador privado más grande en el mundo. Consultor y promotor de desarrollo inmobiliario en diferentes ciudades de México (Guadalajara, Monterrey, Querétaro, San Luis Potosí y Ciudad de México) implementado más de 50 proyectos con herramientas estandarizadas en Lean Construction, PMI e Innovación. CEO de la empresa Objetiva. Registro un modelo registrado llamado Renta habilidad 4.0, autor del libro "Manos a la Obra" en el que explica un análisis en la dirección de proyectos y de Lean Construction y la necesidad de gestar un orden de cambio a través de la innovación.

### **ERICK RENÉ CALDERÓN BUENROSTRO**

PROFESOR

PExperto en tecnología, comercialización, dirección y gestión. Maestro en Informática Aplicada por el ITESO e ingeniero en Sistemas Computaciones. Cuenta con más de 24 años de experiencia en áreas comerciales, tecnología, logística, producción, administración y compras. Ha intervenido a empresas con visión sistémica y estratégica. Con más de 20 años de experiencia docente en las materias de Comercialización inmobiliaria, Algoritmos y programación, Diseño de algoritmos y Diseño de base de datos en ITESO y otras universidades. Docente del diplomado en Desarrollo de Negocios Inmobiliarios y Diplomado en Lean Construction en ITESO y en universidades a nivel nacional. Ha implementado desde su concepción hasta su implementación herramientas de ERP y CRM en empresas de la industria periodística, educativa e inmobiliaria. Es director comercial de Objetiva Real Estate y de Objetiva.

## **ARACELI KLEEMAN ESPARZA**

PROFESOR

Experta en inteligencia de mercados y comercial. Licenciada y apasionada de la inteligencia de mercados, con 11 años de experiencia en la creación de metodologías de investigación, estratégicamente adecuadas para obtener información genuina y valiosa. Este enfoque ha representado un diferenciador en las acciones de cada marca con la que se ha trabajado como Urrea, Levi's Mx, Megacable, Tecnolite, Prisa, Henkel, Sánchez y Martín, entre otros.

## **GUADALUPE MORA**

PROFESORA

Experta en relaciones públicas, con experiencia en instituciones públicas y privadas, manejo de conflictos empresariales, promoción y publicidad inmobiliaria. Maestra en mercadotecnia global. Profesora de asignatura en la carrera de Ciencias de la Comunicación y en el diplomando de Desarrollo de Negocios Inmobiliarios. Miembro del consejo Coordinador de Mujeres Empresarias y consejera del Consejo del Instituto de la Veracruz. Fundadora de Efyka, empresa de relaciones públicas, marketing y desarrollo organizacional. Asesora e empresas en el sector hospitalario, comercial e inmobiliario.

## **LUIS OCTAVIO TORRES MORA**

PROFESOR

Experto en Desarrollo de Plataformas Digitales. Licenciado y desarrollador especializado en plataformas digitales para el control de procesos industriales y de obra, con experiencia en herramientas como Google Suite, HTML, JavaScript, CSS, Node.js, Kotlin y React. Enfocado en crear soluciones eficientes, innovadoras y escalables, optimizando la gestión y automatización de procesos críticos.

## **SANTIAGO LOZA**

PROFESOR

Experto en Marketing Digital. Licenciado con más de 8 años de experiencia en el desarrollo y ejecución de proyectos digitales. Ha implementado estrategias de marketing digital y publicidad para diversas empresas a través de múltiples plataformas. Su especialización en el sector inmobiliario le ha permitido diseñar estrategias digitales integrales y personalizadas, enfocadas en impulsar la comercialización efectiva de productos inmobiliarios. Se ha dedicado al desarrollo de infraestructura digital, utilizando estrategias de marketing digital, sitios web optimizados, CRM, e inteligencia artificial, ayudando a las empresas tomar decisiones basadas en datos y automatizar procesos clave para maximizar resultados.

## **AGUSTÍN DÍAZ DE LEÓN ARRIAGA**

PROFESOR

Experto en gestión empresarial, seguridad patrimonial y tecnológica, con amplia experiencia en la dirección de empresas y en la implementación de procesos de mejora organizacional. Ingeniero en Comunicaciones y Electrónica, tecnólogo en Derecho, combina una sólida formación técnica con una visión estratégica y administrativa. Cuenta con una trayectoria destacada como Director General de diversas empresas especializadas en administración de condominios y parques industriales, vigilancia activa y soluciones integrales de seguridad y tecnología. Su experiencia profesional incluye la gestión de operaciones complejas, análisis de riesgo, planes de contingencia y control de procesos, así como el liderazgo de equipos multidisciplinarios en entornos altamente demandantes.


## **Contacto**

### **MARIANA GARCIA MICHEL**

PROMOTOR

 +52 (33)3669 3482 / +52 (33)3669 3484

 diplomados@iteso.mx / mariana.garciam@iteso.mx

 +52 (33) 10 97 52 14

El ITESO se reserva el derecho de apertura del programa en caso de no cubrir el mínimo requerido de participantes.  
El contenido de esta ficha se encuentra sujeta a cambios sin previo aviso.