IC CAPACITACIÓN LABORAL

MALLA CURRICULAR

Corretaje de Propiedades

Estudio de Títulos e Introducción al Marketing Digital

Formación integral para iniciar y gestionar operaciones inmobiliarias



Duración	Modalidad	Año
54 horas pedagógicas	Online en vivo	2026

Formación integral para iniciar y gestionar operaciones inmobiliarias

El programa aborda fundamentos del mercado inmobiliario, captación y venta, arriendos, documentación, estudio de títulos, financiamiento y marketing digital para desarrollar una gestión profesional de corretaje.

Propósito formativo

Desarrollar competencias para captar, evaluar, promover y gestionar operaciones de arriendo y compraventa, comprender documentación y aspectos jurídicos básicos, y utilizar herramientas digitales para comercializar propiedades.

¿A quién está dirigido?

Personas que buscan iniciarse o fortalecer su actividad como corredores de propiedades, emprendedores inmobiliarios o profesionales vinculados a ventas, administración y promoción de bienes raíces.

Resultado esperado

Al finalizar, el estudiante podrá

- **Comprender el mercado inmobiliario y los principales modelos de negocio.**
- **Aplicar técnicas de captación, comunicación, venta y servicio al cliente.**
- **Gestionar procesos de arriendo y compraventa con su documentación básica.**
- **Reconocer alternativas de financiamiento y gestión de créditos.**
- **Comprender fundamentos de estudio de títulos y registros conservatorios.**
- **Diseñar acciones de marketing digital para propiedades.**
- **Utilizar herramientas de colaboración, CRM e inteligencia artificial en la gestión comercial.**

OTEC acreditada por: Servicio Nacional de Capacitación y Empleo | INN - CHILE | SISTEMA NACIONAL DE ACREDITACIÓN Acreditación Asr 1922

MALLA CURRICULAR

Módulos iniciales

MÓDULO 1 — Mercado inmobiliario y sociedades comerciales

- Tipos de sociedades comerciales y sus características.
- Conceptos de Pyme: ventajas y desventajas.
- Introducción al mercado inmobiliario.
- Tipos de propiedades y características.

MÓDULO 2 — Rol del corredor y gestión comercial

- Definición, perfil, responsabilidades y beneficios del corredor.
- Modelos de negocio: arriendo, venta, administración y asesoría.
- Métodos y estrategias de venta.
- Comunicación efectiva y atención al cliente.

MÓDULO 3 — Gestión de arriendos

- Área jurídica y notarial.
- Captación de clientes.
- Mandato y contrato de arriendo.
- Arriendo tradicional, amoblado y diario.
- Publicación, prospectos y administración de propiedades.

OTEC acreditada por: sence Servicio Nacional de Capacitación y Empleo | INN - CHILE SISTEMA NACIONAL DE ACREDITACIÓN Acreditación Asr 1922

MALLA CURRICULAR

Módulos de profundización

MÓDULO 4 — Gestión de compraventa e inversión

- Captación y mandato.
- Compromiso y contrato de compraventa.
- Hoja de visita.
- Venta con crédito hipotecario, efectivo, subsidio o leasing.
- Inversión inmobiliaria, publicación y prospectos.

MÓDULO 5 — Operación, documentos y financiamiento

- Documentos y estado de la propiedad.
- Financiamiento y gestión de créditos.
- Documentación de respaldo.
- Organización del proceso de operación.

MÓDULO 6 — Marketing digital inmobiliario

- Conceptos y componentes del marketing digital.
- Redes sociales y estrategia de contenidos.
- Google Ads: campañas, medición y optimización.
- Meta Ads: segmentación y publicidad.
- Herramientas de gestión y plan de acción.

OTEC acreditada por: sence Servicio Nacional de Capacitación y Empleo | INN - CHILE SISTEMA NACIONAL DE ACREDITACIÓN Acreditación Asr 1922

MALLA CURRICULAR

Módulos de profundización

MÓDULO 7 — Estudio de títulos y registros

- Títulos de dominio y documentación.
- Conservador de Bienes Raíces.
- Modos de adquirir el dominio.
- Escritura pública y tradición de inmuebles.
- Inscripciones conservatorias y requisitos de compraventa.

MÓDULO 8 — Taller de estudio de títulos

- Estructura de un informe de título.
- Análisis de documentación necesaria.
- Problemas y errores frecuentes.
- Taller práctico y evaluación diagnóstica.

MÓDULO 9 — Marketing práctico, colaboración e IA

- Plan de marketing para propiedades residenciales y comerciales.
- Marketing en redes sociales y exhibición de propiedades.
- Gestión de compradores.
- Herramientas colaborativas, CRM e inteligencia artificial.
- Modelos de asociación y redes de colaboración inmobiliaria.

OTEC acreditada por: sence Servicio Nacional de Capacitación y Empleo | INN - CHILE SISTEMA NACIONAL DE ACREDITACIÓN Acreditación Asr 1922

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE

Aprender comprendiendo y aplicando

La metodología combina explicación guiada, análisis de situaciones, actividades prácticas y resolución de casos. El aprendizaje se orienta a comprender los contenidos del curso y aplicarlos en escenarios vinculados al trabajo real.

01 · METODOLOGÍA

Clases online en vivo

Explicación docente, ejemplos aplicados, participación y resolución de consultas en tiempo real.

02 · APLICACIÓN

Aprender haciendo

Ejercicios de captación, arriendo, compraventa, revisión documental, estudio de títulos y diseño de acciones de marketing para propiedades.

03 · AULA VIRTUAL

Recursos incluidos

Acceso a clases grabadas, material de apoyo, contenidos del curso, notas y asistencia.

04 · INTEGRACIÓN

Caso práctico final

Caso práctico final que integra captación, documentación, negociación, estudio de títulos y promoción digital de una propiedad.

Evaluación

Evaluaciones de proceso, ejercicios prácticos, actividades aplicadas y resolución de un caso final relacionado con los contenidos del curso.

Requisitos de aprobación

Cumplimiento de los requisitos académicos definidos por IC Capacitación Laboral para la aprobación del programa.

Certificación

Certificado digital de capacitación con código QR de validación, sujeto al cumplimiento de los requisitos académicos definidos.

OTEC acreditada por: Servicio Nacional de Capacitación y Empleo · INN - CHILE · SISTEMA NACIONAL DE ACREDITACIÓN Acreditación Asr 1922