



ESPECIALIZACIÓN

# Técnicas de Asesoría Comercial y Conversión para Agentes, Representantes y Consultores Inmobiliarios



Modalidad: Online  
100% clases en vivo



**29** Setiembre 2025



**40** Horas lectivas

# Acerca del Programa



## ESPECIALIZACIÓN

# Técnicas de Asesoría Comercial y Conversión para Agentes, Representantes y Consultores Inmobiliarios



**Modalidad Online:** Clases en tiempo real

En un mercado altamente competitivo, donde el cliente demanda atención personalizada y decisiones basadas en confianza, la diferenciación radica en la calidad del asesoramiento, la comunicación estratégica y la gestión emocional del proceso de venta. Este programa brinda herramientas prácticas, orientadas a resultados, que permitirán al participante elevar su tasa de conversión, mejorar la experiencia del cliente e incrementar su reputación profesional. Al finalizar, los participantes estarán en capacidad de generar vínculos más sólidos con sus clientes, identificar sus necesidades reales y cerrar ventas con mayor efectividad y ética.

# Certificación



CENTRUM PUCP

Programa de Especialización en Técnicas de Asesoría Comercial y Conversión para Agentes, Representantes y Consultores Inmobiliarios



## Objetivos

### 01

Aplicar técnicas de conexión emocional y escucha activa para identificar las verdaderas motivaciones de compra o alquiler del cliente inmobiliario.

### 02

Diseñar propuestas de valor utilizando métodos de persuasión ética y gestión efectiva de objeciones en el proceso comercial.

### 03

Ejecutar estrategias de cierre y fidelización, alineadas al marco normativo y deontológico de la actividad inmobiliaria.

# Ruta Formativa

## 1 Psicología del Comprador Inmobiliario

---

Este curso de naturaleza teórico-práctica tiene como finalidad comprender las motivaciones psicológicas, racionales y emocionales que influyen en el proceso de decisión de compra de un inmueble. Se estudiarán los distintos perfiles de compradores, las etapas del proceso de compra y las respuestas emocionales ante el asesoramiento. A través de casos y simulaciones, se entrenará la empatía comercial y la interpretación de señales clave para ajustar el enfoque comercial de manera más efectiva.

## 2 Técnicas de Prospección y Conexión Emocional

---

Este curso de naturaleza teórico-práctica tiene como finalidad entrenar estrategias efectivas para la prospección de clientes potenciales, combinando herramientas digitales y relacionales. Se abordarán técnicas de conexión emocional, construcción de confianza y personalización del acercamiento, con el objetivo de incrementar las oportunidades de conversión. El curso incluye simulaciones de llamadas, seguimiento de leads y uso estratégico de plataformas digitales.

## 3 Argumentación de Valor y Gestión de Objeciones

---

Este curso de naturaleza teórico-práctica tiene como finalidad fortalecer la capacidad del participante para presentar de forma convincente los beneficios de una propiedad o proyecto inmobiliario. Se explorarán modelos de argumentación basados en valor percibido, técnicas para anticipar y responder objeciones, y estrategias de diferenciación frente a la competencia. Las sesiones se basarán en role plays, análisis de casos reales y herramientas de ventas consultivas.

## 4 Técnicas de Cierre y Fidelización del Cliente

---

Este curso de naturaleza teórico-práctica tiene como finalidad desarrollar habilidades para ejecutar cierres efectivos, sostenibles y basados en relaciones de confianza. Se estudiarán estilos de cierre, lenguaje verbal y no verbal, así como prácticas post-venta orientadas a la fidelización. A través de ejercicios prácticos, se construirán rutinas de seguimiento y programas de referidos que prolonguen el ciclo de vida del cliente.

## 5 Ética y Marco Normativo de la Venta Inmobiliaria

---

Este curso de naturaleza teórico-práctica tiene como finalidad brindar una comprensión sólida sobre la legislación vigente y los principios éticos aplicables a la asesoría inmobiliaria. Se analizarán casos éticos, obligaciones del asesor ante sus clientes, normativas locales y prácticas responsables de captación, intermediación y venta. Se promueve una visión profesional que asegure sostenibilidad y reputación en el ejercicio del rol.

### Inicio

29 de Setiembre 2025

### Duración y Horario

40 horas lectivas

Lunes y Jueves de 07:00 p.m. a 10:30 p.m.

### Modalidad

Online (100% clases en vivo)

### Inversión

S/. 3,000\*

\*Consulta por nuestras promociones de preventa y descuentos corporativos

*\*Para el financiamiento directo otorgado por Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.*

La inversión incluye:

- Emisión del certificado por CENTRUM PUCP.
- Materiales académicos.

La inversión no incluye:

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.).

### Mayor información, descuentos y promociones:

👤 Carina Mena  
✉ cmenay@pucp.edu.pe  
☎ 940 101 495

👤 Daniel Purizaca  
✉ purizaca.dl@pucp.pe  
☎ 982 511 556

👤 Estefanny Roque  
✉ elroque@pucp.edu.pe  
☎ 942 782 853

## ESPECIALIZACIÓN

# Técnicas de Asesoría Comercial y Conversión para Agentes, Representantes y Consultores Inmobiliarios



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA