

INFORME DE GESTIÓN PROGRAMA “CONVIERTETE EN UN AGENTE INMOBILIARIO PROFESIONAL DE VENTAS”

Fecha de Inicio: Lunes 23 de diciembre de 2024

Fecha de Terminación académica: Viernes 24 de enero de 2025

Fecha de Ceremonia de Clausura: Jueves 30 de enero de 2025

Organizado por: Alcaldía de Barranquilla y Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla

1. Introducción

El programa de formación de Agente Inmobiliario Profesional de Ventas ha sido diseñado para dotar a los 41 participantes, de los conocimientos y habilidades necesarias para destacar en el sector inmobiliario. A través de una metodología teórico-práctica, se buscó formar agentes altamente capacitados en ventas, negociación y gestión de clientes.

2. Objetivos del Programa

- Brindar conocimientos del mercado inmobiliario en la ciudad de Barranquilla
- Capacitar en estrategias de ventas y negociación efectiva
- Desarrollar habilidades de comunicación y servicio al cliente
- Explicar el marco legal y normativo en una venta
- Introducir herramientas digitales para captación y comercialización de propiedades

3. Proceso de Selección de Participantes:

Desde la Alcaldía de Barranquilla y la Lonja de Barranquilla, se promocionó la convocatoria de este programa en cada uno de los canales oficiales de comunicación de las entidades, los días 13,14,15 de diciembre de 2024, dando cierre de esta, el día 16 de diciembre de 2024, con 86 participantes inscritos. El proceso de convocatoria se siguió en el siguiente paso a paso:

1. Envío de las piezas de convocatoria a través de correo electrónicos y redes sociales de la Alcaldía y Lonja Barranquilla

ALCALDÍA DE BARRANQUILLA

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

CONVOCATORIA

CONVIÉRTETE EN UN AGENTE INMOBILIARIO PROFESIONAL DE VENTAS

ETAPA 1
Inscripción: [Link en la descripción](#)

ETAPA 2
Enviar un video de 1 minuto en formato vertical a este correo: compite@barranquilla.gov.co
Donde menciones:
· Tu nombre completo
· ¿Por qué quieres realizar el programa?
· ¿Cuales serían tus compromisos con este proceso de formación?

ETAPA 3
Entrevista Laboral

ALCALDÍA DE BARRANQUILLA

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

CONVOCATORIA

CONVIÉRTETE EN UN AGENTE INMOBILIARIO PROFESIONAL DE VENTAS

Forma parte del gremio inmobiliario, uno de los sectores más dinámicos y con mayor proyección en Barranquilla.

REQUISITOS

- ✓ Ser Bachiller
- ✓ Contar con habilidades de comunicación verbal y escrita
- ✓ Conocimiento en el manejo de herramientas ofimáticas
- ✓ Interés por aprender, actitud y servicio al cliente.

13 de diciembre de 2024 2:38 p. m.
LUKE BERGS · Paradise

ALCALDÍA DE BARRANQUILLA

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

CONVOCATORIA

CONVIÉRTETE EN UN AGENTE INMOBILIARIO PROFESIONAL DE VENTAS

Forma parte del gremio inmobiliario, uno de los sectores más dinámicos y con mayor proyección en Barranquilla.

REQUISITOS

- ✓ Ser Bachiller
- ✓ Contar con habilidades de comunicación verbal y escrita
- ✓ Conocimiento en el manejo de herramientas ofimáticas
- ✓ Interés por aprender, actitud y servicio al cliente.

ETAPA 1
Inscripción: [MÁS INFORMACIÓN AQUÍ](#)

ETAPA 2
Enviar un video de 1 minuto en formato vertical a este correo: compite@barranquilla.gov.co
Donde menciones:
· Tu nombre completo
· ¿Por qué quieres realizar el programa?
· ¿Cuales serían tus compromisos con este proceso de formación?

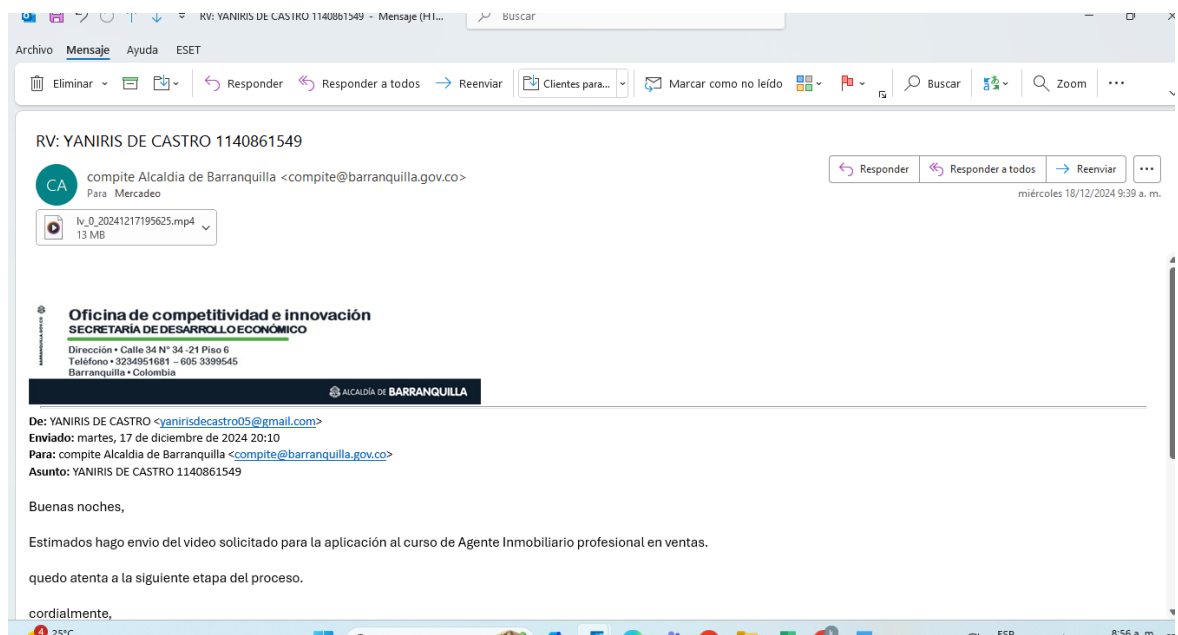
ETAPA 3
Entrevista Laboral

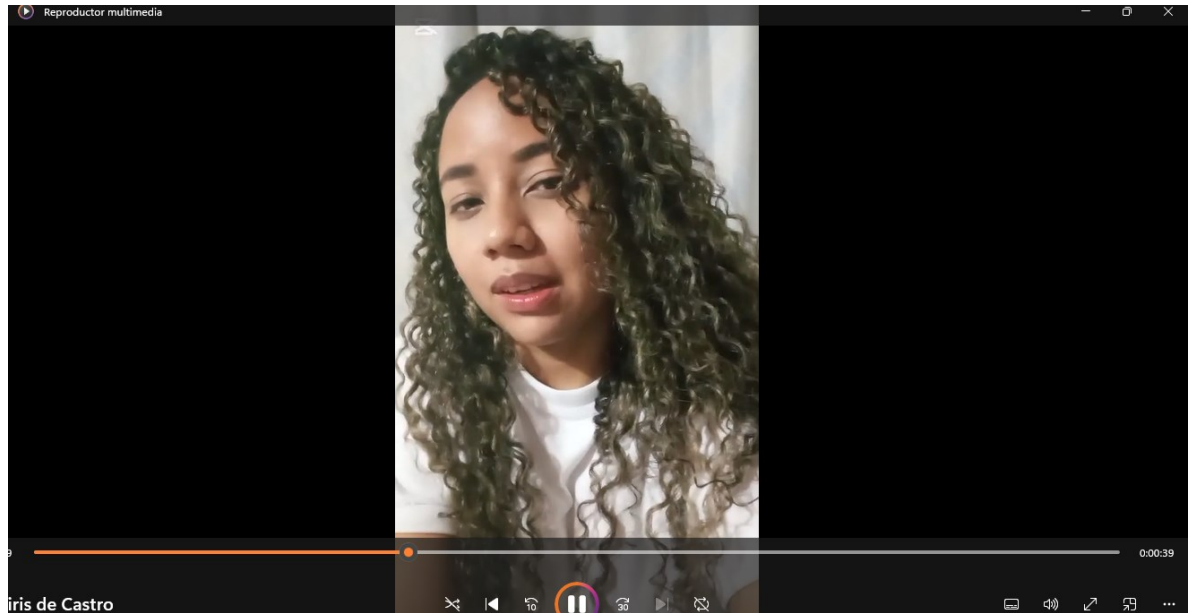
haz un comentario...

Actividad Promocionar Destacada Más

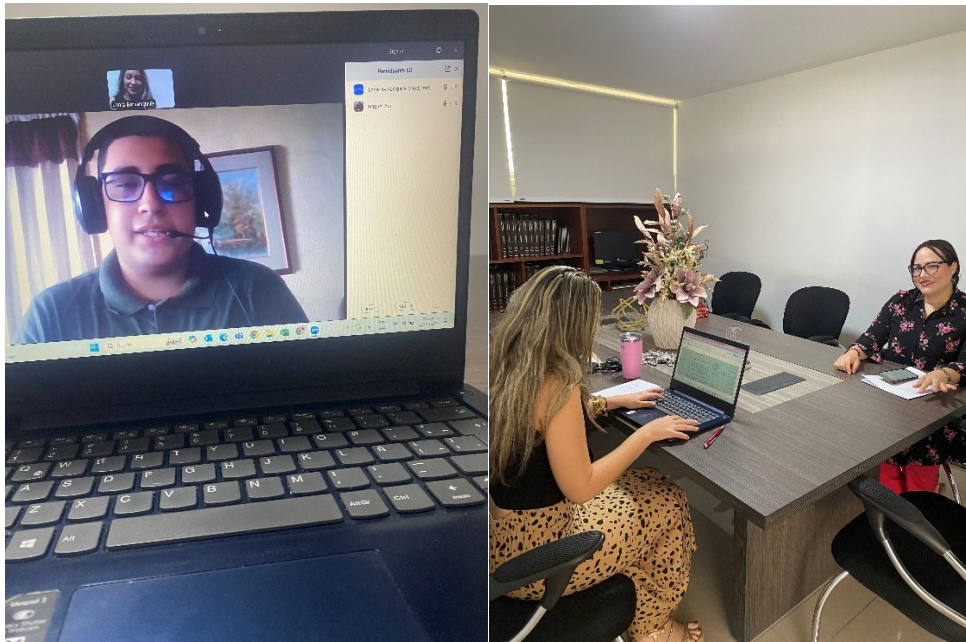
Pieza de Convocatoria por red social Instagram Lonja

2. Los interesados debían de inscribirse a través de un enlace de inscripción: https://ofertaunica.barranquilla.gov.co:9443/#/secretaria_de_desarrollo_economico/inscripci%C3%B3n_a_la_unidad_de_apoyo_al_empresaio/266
3. Para participar en el programa académico, los interesados, debían de cumplir como requisito principal, el envío al correo correspondiente (compite@barranquilla.gov.co), un video de 1 minuto, precisando nombre y el interés de realizar este programa académico. Ejemplo: Video de la participante Yaniris de Castro. **Para ver el video completo en anexo** https://drive.google.com/drive/folders/17HwzjijVDIdgKm_A53H-7jIOrd5jU8Im?usp=sharing





4. Una vez recibidos los videos, los expertos facilitadores otorgaban el aval, se procedían a las entrevistas (presenciales o remotas) con el fin de la aprobación como participante oficial al Curso. Ejemplo: fotografía de entrevistas a aspirantes al curso de forma presencial o remota



5. A los participantes escogidos, desde Alcaldía les enviaron un mail oficial del inicio del programa académico Conviértete en un Agente inmobiliario Profesional de Ventas.

De: compite Alcaldía de Barranquilla

Enviado: viernes, 20 de diciembre de 2024 16:18

Asunto: Invitación a Iniciar el Programa de Entrenamiento "Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional en Ventas"

Estimados(as) aspirantes

Nos complace felicitarle por haber sido seleccionado(a) para formar parte del grupo de candidatos que iniciará el entrenamiento para convertirse en **Agente Inmobiliario Profesional de Ventas**. Este es el primer paso hacia una carrera exitosa en el sector inmobiliario, donde fortalecerá sus competencias y habilidades comerciales.

Detalles del primer taller:

- **Lugar:** Sede de La Lonja, Cra. 59 # 64-239
- **Fecha:** lunes, 23 de diciembre
- **Hora:** 8:00 a.m. a 12:30 m.

Detalles segundo taller:

- **Lugar:** Sede de La Lonja, Cra. 59 # 64-239
- **Fecha:** jueves, 26 de diciembre
- **Hora:** 8:00 a.m. a 12:30 m.

Estos talleres serán las primeras sesiones de una serie de capacitaciones diseñadas especialmente para potenciar su desempeño y brindarle las herramientas necesarias para destacar en este competitivo mercado, la duración del curso es de 30 horas.

4. Contenido y Módulos

El programa se estructuró en módulos progresivos que abarcan desde los fundamentos básicos hasta estrategias avanzadas con una duración de 30 horas e impartido por los expertos facilitadores Camilo Lobo y Diana Murillo. A continuación, relacionamos de la siguiente manera:

MÓDULO 1 – INTRODUCCIÓN: LUNES 23 DE DICIEMBRE – NÚMERO DE ASISTENTES: 23. *Ver listado de asistencia en anexos*

<https://drive.google.com/drive/folders/1WjvISvqjGNjewqkAAKU3OzbCQTbP9fcp?usp=sharing>

Contenido:

1. Generalidades del negocio inmobiliario
2. Buenas prácticas en el sector inmobiliario
3. Conoce los mercados en los que puedes trabajar como agente inmobiliario



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

<https://drive.google.com/drive/folders/1WjvISvqjGNjewqkAAKU3OzbCQTbP9fcp?usp=sharing>

MÓDULO 2 - MENTALIDAD & SERVICIO: JUEVES 26 DE DICIEMBRE- NÚMERO DE ASISTENTES:

25. *Ver listado de asistencia en anexos*

<https://drive.google.com/drive/folders/1Mfb7iEoKs78otHjuVM3s6JTPld8NN4S?usp=sharing>

Contenido:

1. Fortalece tu mente para triunfar en bienes raíces
2. Aprendiendo a entender las emociones del propietario
3. El Liderazgo empieza por ti
4. Emprendiendo desde el servicio
5. Creando relaciones duraderas con tus clientes



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

<https://drive.google.com/drive/folders/1Mfb7iEoKs78otHjuVM3s6JTPld8NN4S?usp=sharing>

**MÓDULO 3 - APRENDIENDO A CAPTAR INMUEBLES QUE SÍ SE VENDAN- JUEVES 9 DE ENERO-
NÚMERO DE ASISTENTES: 32 - VIERNES 10 DE ENERO- NÚMERO DE ASISTENTES: 33. Ver listado
de asistencia en anexos**

<https://drive.google.com/drive/folders/1CVNk5ljokMVq9l10KdsqTo9lR2xR6tpi?usp=sharing>

Contenido:

1. Cómo encontrar clientes vendedores
2. Aprendiendo a captar inmuebles que Sí se vendan
3. Descubre el precio indicado con tu cliente



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

<https://drive.google.com/drive/folders/1CVNk5ljokMVq9l10KdsqTo9lR2xR6tpi?usp=sharing>

MÓDULO 4 - TRABAJANDO CON COMPRADORES – JUEVES 16 DE ENERO- NÚMERO DE ASISTENTES: 35 - VIERNES 17 DE ENERO- NÚMERO DE ASISTENTES: 36. Ver listado de asistencia en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/1-JMxPJAgLSO_mireZAs45CH7zdN4IFQ?usp=drive_link

Contenido:

1. Deja de Vender, Empieza a Resolver
2. Mostrando menos, vendiendo más
3. Conoce los beneficios de Representar un Comprador
4. Claves en Cierres & Negociaciones



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/1-JMxPJAgLSO_mireZAs45CH7zdN4IFQ?usp=drive_link

MÓDULO 5 - PROCESOS & TÉRMINOS TÉCNICOS- JUEVES 23 DE ENERO- NÚMERO DE ASISTENTES: 36 - VIERNES 24 DE ENERO- NÚMERO DE ASISTENTES: 39. Ver listado de asistencia en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/19HsLpsJQdAtrRLAX3wqNmGMh_6_e3soF?usp=sharing

Contenido:

1. Proceso de preventa
2. Proceso de venta
3. Postventa
4. Cierre: Conclusiones y pasos a seguir



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/19HsLpsJQdAtrRLAX3wqNmGMh_6_e3soF?usp=sharing

5. Caracterización de los participantes

Los 41 participantes, los relacionamos de acuerdo a su género, nombres, identificación, intensidad horaria, programa completo cursado o por módulos cursados:

Nombres	Adriana Cecilia
Apellidos	Echavarría
Identificación	42898813
Género	Femenino
No. módulos cursados	3
Nombre de los módulos	Aprendiendo a captar inmueble, Trabajando con compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	20 horas
Formación Completa	NO
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Alejandra María
Apellidos	Córdoba Escobar
Identificación	43101907
Género	Femenino
No. módulos cursados	5
Nombre de los módulos	Introducción, Mentalidad & Servicio, Aprendiendo a Captar Inmuebles que sí se vendan, Trabajando con Compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	30 horas
Formación Completa	SI
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Alejandro Manuel
Apellidos	De Los Rios Peña
Identificación	1083007098
Género	Masculino
No. módulos cursados	1
Nombre de los módulos	Trabajando con compradores
Intensidad Horaria	8 horas
Formación Completa	No
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Andrea Carolina
Apellidos	Povea Algarín
Identificación	1001825483
Género	Femenino
No. módulos cursados	5
Nombre de los módulos	Introducción, Mentalidad & Servicio, Aprendiendo a Captar Inmuebles que sí se vendan, Trabajando con Compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	30 horas
Formación Completa	SI
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Andreina Coromoto
Apellidos	Goyo Romero
Identificación	CE-663175
Género	Femenino
No. módulos cursados	3
Nombre de los módulos	Aprendiendo a captar inmueble, Trabajando con compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	20 horas
Formación Completa	No
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Bertha del Socorro
Apellidos	Hollman Romero
Identificación	51824253
Género	Femenino
No. módulos cursados	3
Nombre de los módulos	Aprendiendo a captar inmueble, Trabajando con compradores, Procesos y Términos Técnicos
Intensidad Horaria	20 horas
Formación Completa	No
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Carlos David
Apellidos	Pérez Viloria
Identificación	8567265
Género	Masculino
No. módulos cursados	5
Nombre de los módulos	Introducción, Mentalidad & Servicio, Aprendiendo a Captar Inmuebles que sí se vendan, Trabajando con Compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	30 horas
Formación Completa	SI
Aprobación de módulos	SI

Nombres	David Ernesto
Apellidos	Peña Correa
Identificación	72231769
Género	Masculino
No. módulos cursados	Todos
Nombre de los módulos	Introducción, Mentalidad & Servicio, Aprendiendo a Captar Inmuebles que sí se vendan, Trabajando con Compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	30 horas
Formación Completa	SI
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Dayana Vanessa
Apellidos	Martínez Palacio
Identificación	1045738827
Género	Femenino
No. módulos cursados	5
Nombre de los módulos	Introducción, Mentalidad & Servicio, Aprendiendo a Captar Inmuebles que sí se vendan, Trabajando con Compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	30 horas
Formación Completa	SI
Aprobación de módulos	SI

Nombres	Diana
Apellidos	Zuluaga Molina
Identificación	355305593
Género	Femenino
No. módulos cursados	3
Nombre de los módulos	Aprendiendo a captar inmueble, Trabajando con compradores, Procesos & Términos Técnicos
Intensidad Horaria	20 horas
Formación Completa	No
Aprobación de módulos	SI

Para mayor información de todos los participantes, ver en anexos <https://drive.google.com/drive/folders/1zgMAM4bnB8gM9N9gvK82IRNmha0tQ96N?usp=sharing>

6. Entregables

En el día de inicio de este programa académico, se hizo la entrega a los participantes de una libreta anillada corporativa y bolígrafo. El material visto en cada sesión se enviaba a los correos electrónicos de los participantes, a través de un enlace de descarga (anexo). En cada sesión se realizaba un receso para tomar la respectiva merienda.

7. Clausura

La ceremonia de clausura de nuestro programa **“Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas”**, se realizó el día Jueves 30 de enero, a partir de las 8:00 am. Contamos con la asistencia de los graduandos y con invitados especiales en nuestra mesa principal: Kelina Puche – Directora Ejecutiva Lonja, Richard Fernández – Secretario de Desarrollo Económico, Luis Iriarte- Jefe Oficina de Competitividad. En este día se hizo entrega de los certificados a los participantes que completaron el programa académico o los módulos cursados.



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/1d1DCY8uInLNftRrQ_zVI38sM_ZBJmmp1?usp=drive_link

8. Conclusión

El programa “**Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas**” en alianza con la Alcaldía de Barranquilla y la Lonja de Barranquilla, representó una oportunidad única para quienes buscaron destacar en el sector inmobiliario. Con una formación integral y práctica, los participantes están preparados para enfrentar los desafíos del mercado con confianza y profesionalismo.

9. Anexos

Relaciono los siguientes anexos:

- A) Enlace de memorias enviado a los participantes para su respectivo descargue
https://drive.google.com/drive/folders/1BWvzDaMS2aX8_-9pfv8VeMvN8TWtR6Bt
- B) Enlace de soporte fotográfico de las sesiones y Asistencia por sesión:
- Módulo 1 - 23 de Diciembre:
<https://drive.google.com/drive/folders/1WjvISvqjGNjewqkAAKU3OzbCQTbP9fcp?usp=sharing>
 - Módulo 2 – 26 de Diciembre:
<https://drive.google.com/drive/folders/1Mfb7iEoKs78otHjuVM3s6JTPlxd8NN4S?usp=sharing>
 - Módulo 3 – 9 y 10 de Enero de 2025
<https://drive.google.com/drive/folders/1CVNk5ljokMVq9!10KdsqTo9lR2xR6tpi?usp=sharing>
 - Módulo 4 - 16 y 17 de Enero de 2025
https://drive.google.com/drive/folders/1-JMxPJAgLSO_mireZAs45CH7zdzN4lFQ?usp=drive_link
 - Módulo 5 – 23 y 24 de Enero de 2025
https://drive.google.com/drive/folders/19HsLpsJQdAtrRLAX3wqNmGMh_6_e3soF?usp=sharing

- C) Certificados de los participantes por programa completo o por módulos cursados según asistencia
https://drive.google.com/drive/folders/1RHn4lckLuNy3xTFpA_P-j8EbLlBeOK16?usp=sharing

- D) Tabla de Asistencia por sesiones
<https://drive.google.com/drive/folders/1zgMAM4bnB8gM9N9gvK82IRNmha0tQ96N?usp=sharing>

- E) Fotos y Videos Clausura
https://drive.google.com/drive/folders/1d1DCY8uInLNftRrQ_zVI38sM_ZBJmmP1?usp=drive_link

- F) Video Ejemplo Participante Convocatoria
https://drive.google.com/drive/folders/17HwzljVDIdgKm_A53H7jlOrd5jU8lm?usp=sharing

- G) Evaluaciones Profesionales
https://drive.google.com/drive/folders/1ZVbVcJPamwJG7qB_VOwi4v5z1jRahQRI?usp=drive_link