

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

Fecha de Inicio: Jueves 12 de Marzo de 2026

Fecha de Terminación académica: Viernes 17 de Abril de 2026

Fecha Clausura: Miércoles 22 de Abril de 2026

Fecha de Informe: Del 14 de Abril hasta el 22 Abril de 2026

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

Contenido y Módulos

El programa se estructuró en módulos progresivos que abarcan desde los fundamentos básicos hasta estrategias avanzadas con una duración de 64 horas e impartido por expertos facilitadores. A continuación, relacionamos de la siguiente manera lo que se desarrolló los días 14,16,17 y 22 de Abril del presente año.

A este programa de formación, se incluyó un módulo adicional que inicialmente no se contemplaba en la propuesta inicial, como es el módulo N.8 denominado “Cómo leer el POT y detectar oportunidades inmobiliarias”, descrito en el segundo Informe de Gestión, el cual, fue impartido por nuestra experta facilitadora Kelina Puche Carrascal, directora ejecutiva de la Lonja de Barranquilla. Fue fundamental incluirlo, ya que consideramos que les permite a los participantes comprender la estructura, el contenido y el alcance de este instrumento de planificación territorial vigente en la ciudad, facilitando la interpretación de las normas urbanísticas, los usos del suelo, las áreas de protección y las directrices para el desarrollo del territorio. Asimismo, fortalece la capacidad de análisis y toma de decisiones frente a inmuebles y/o proyectos y el espacio oportuno para la presentación de la herramienta tecnológica de la Secretaría de Planeación: Panorama Urbano, diseñada como consulta de información geográfica y urbanística de la ciudad.

MÓDULO 9 – FUNDAMENTOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL- MARTES Y JUEVES 14 Y 16 DE ABRIL – No. asistentes Jornada Mañana 14 de Abril: 58 - No. asistentes Mañana Tarde 16 de Abril: 60. FACILITADOR: SANTIAGO CAMPBELL

Ver listado de asistencia en anexos:

https://drive.google.com/file/d/1aIII5JzGiglOnAoBbwmDy_VYhnhFvZO/view?usp=drive_link

Objetivo:

En el marco del programa se desarrolló el módulo 9 con una intensidad horaria de 6 horas, contando con la participación de 58 asistentes en la jornada de la mañana y 60 asistentes en la jornada de la tarde.

El objetivo de este módulo es la aplicación de la inteligencia artificial en el negocio inmobiliario como una herramienta estratégica para mejorar resultados y eficiencia; incluyendo el desarrollo de marca personal y generación de contenido con IA, la captación inteligente de clientes mediante análisis y segmentación, la automatización de procesos y sistemas que operan de forma continua, y el uso de IA para optimizar redes sociales y fortalecer el posicionamiento digital del agente o empresa.

Contenido:

- Marca Personal y Generación de Contenido con IA
- Captación Inteligente de Clientes con IA
- Automatización y Sistemas Inmobiliarios 24/7
- IA para Redes Sociales y Posicionamiento Digital

Actividad en clase:

Los participantes trabajaron en la arquitectura del prompt, la redacción estratégica de correos y mensajes de alto impacto, el diseño de brochures profesionales con IA y la creación de imagen personal tipo CEO, todo con herramientas gratuitas como ChatGPT, Gemini y Gamma. El resultado: agentes capaces de cerrar más negocios en menos tiempo, con una presencia digital que antes solo era posible para grandes inmobiliarias.

El impacto fue concreto: más de 10 prompts practicados, 4 herramientas de IA dominadas y activos digitales reales producidos durante la sesión — brochures, imágenes profesionales y tarjetas de presentación con QR integrado.





Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/1LXK1fkOUp-Q9XGBxeopJ7WnnksWH_iNY?usp=drive_link

MÓDULO 10 – MINIMIZA RIESGO: PERFIL PROFESIONAL DEL COMPRADOR – JUEVES Y VIERNES 16 Y 17 DE ABRIL – No. asistentes Jornada Tarde 16 de Abril: 59 - No. asistentes Jornada Mañana 17 de Abril: 64. FACILITADOR: ARMANDO PASCO PEÑA

Ver listado de asistencia en anexos: https://drive.google.com/file/d/12JWYIZPq9iw67DhmCEznHQi8edLhJy-k/view?usp=drive_link

Objetivo:

El Módulo 10, con 8 horas de intensidad horaria, se desarrolló en dos jornadas académicas de tarde: la primera el 16 de abril, con la asistencia de 59 participantes, y la segunda el 17 de abril, con 64 asistentes.

El objetivo de este módulo es profesionalizar la atención al comprador, comenzando con un diagnóstico previo que permita entender sus necesidades antes de mostrar propiedades. Esto implica pasar de un rol de vendedor a uno de consultor inmobiliario, brindando asesoría estratégica y personalizada. Se introduce un modelo de representación del comprador que organiza el proceso de acompañamiento, optimizando el tiempo y aumentando la efectividad. Bajo esta lógica, se busca “mostrar menos para cerrar más”, priorizando opciones realmente alineadas con el cliente.

Contenido:

- Radiografía del Comprador Inteligente (Antes de mostrar, diagnóstico)
- De Vendedor a Consultor Inmobiliario
- Modelo de Representación Profesional del Comprador
- Cierra Más Mostrando Menos

Actividad en clase:

El facilitador una clínica de ventas inmobiliarias, desarrollando una jornada de entrenamiento enfocada en fortalecer las habilidades comerciales de los participantes, comprendiendo el perfil del comprador, sus necesidades y motivaciones, con el fin de generar conexiones más efectivas, brindar una asesoría más personalizada y potenciar cierres exitosos mediante estrategias prácticas, técnicas de negociación y una comunicación consultiva orientada al cliente.



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/17IH15FuqPBW-0Q9i5NnCFRa2JV1NPHe?usp=drive_link

Clausura

La ceremonia de clausura de nuestro programa “Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas”, se realizó el día Miércoles 22 de abril, a partir de las 9:30 am. Contamos con la asistencia de los graduandos y con invitados especiales en nuestra mesa principal: Kelina Puche – Directora Ejecutiva Lonja, Ricardo Farah – Presidente de Junta Directiva Lonja, Henry Cáseres – Secretario de Desarrollo Económico y 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.

La ceremonia de clausura se desarrolló con el siguiente orden del día:

1. Himno de Colombia
2. Himno de la ciudad de Barranquilla
3. Himno de Lonja de Barranquilla
4. Palabras de instalación a cargo de nuestro presidente de Junta Directiva de la Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla, Dr. Ricardo Farah.
5. Palabras de la Dra. Kelina Puche, directora ejecutiva, de la Lonja de Barranquilla
6. Palabras del Dr. Henry Cáceres – Secretario de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla
7. Palabras por parte del Dr. Luis Iriarte, Jefe de Oficina de Competitividad e Innovación de la Alcaldía
8. Experiencias compartidas de los graduandos
9. Entrega de los certificados
10. Cierre de clausura



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos

https://drive.google.com/drive/folders/17IH15ffuqPBW-0Q9i5NnCFRa2JV1NPHe?usp=drive_link

Impulsando la Empleabilidad

Como parte del proceso de cierre y acompañamiento posterior a la clausura del Programa de Agente Profesional, de los 70 participantes graduados, 28 han manifestado su interés y disponibilidad para integrarse laboralmente al sector inmobiliario.

Actualmente contamos con sus perfiles, hojas de vida y datos de contacto, con el fin de apoyar su proceso de laboral y facilitar oportunidades dentro de nuestras inmobiliarias afiliadas al gremio. Esta iniciativa busca conectar el talento formado durante el programa con las necesidades del sector, promoviendo el crecimiento profesional de los participantes y fortaleciendo el capital humano de las empresas vinculadas.

ANEXOS

- A) Enlace de memorias enviado a los participantes para su respectivo descargue:

Módulo 9:

https://drive.google.com/drive/folders/174rwOP5h3QFzjpEPcvwxgF5ktc2XWi99?usp=drive_link

Módulo 10:

https://drive.google.com/drive/folders/1nvqQTEsD6FVMK8yH1mbUzvhYQrLuVIDX?usp=drive_link

- B) Enlace de soporte fotográfico de las sesiones:

Módulo 9: https://drive.google.com/drive/folders/1LXK1fkOUp-Q9XGBxeopJ7WnnkswH_iNY?usp=drive_link

Módulo 10: https://drive.google.com/drive/folders/17IH5fFuqPBW-0Q9i5NnCFRa2JV1NPHe?usp=drive_link

Clausura:

https://drive.google.com/drive/folders/1j6voswxzPSXps-WwUL6mbf0XpzSjxCLa?usp=drive_link

- C) Enlace de Asistencias con firma de cada participante

Módulo 9:

https://drive.google.com/file/d/1aIll5JzGiglOnAoBbwmDy_VYhnhFvZO/view?usp=drive_link

Módulo 10:

https://drive.google.com/file/d/1mkLKw7J09V_QaxT8A0GnoqKU66dFKRon/view?usp=drive_link

- D) Tabla de Asistencia por sesiones:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lqhaur_L_jf3m0pq9oEf1LqfoOQyJ3jz/edit?pli=1&gid=2092481723#gid=2092481723

- E) Perfiles de participantes para empleabilidad: https://drive.google.com/drive/folders/1-Kl1a-0m6qIgW6179zxWDFb7nVgOY9iI?usp=drive_link