



CATÁLOGO PERSONALIZADO LEARN MÉXICO

INMOBILIARIO



**Capacitación personalizada lista para usar.
Compra una vez, úsala para siempre.**

Capacita a tu equipo con cursos digitales diseñados
para tu empresa, listos para implementar.
Sin licencias, sin suscripciones, sin complicaciones.



Cursos listos para usar, hechos a tu medida.

En Learn México creamos cursos digitales personalizados por industria,
diseñados para adaptarse a la realidad, el lenguaje y la cultura de cada empresa.
Nuestros cursos combinan video, evaluaciones y diseño visual moderno e interactivo.

Inmobiliario

Desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad

- **Análisis de datos para no técnicos**

Este curso te ayudará a desarrollar competencias en Análisis de datos para no técnicos, aplicadas a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al finalizar, contarás con herramientas prácticas para mejorar tu desempeño diario y aportar más valor a tu organización.

- **Atención al cliente**

En este curso abordarás de forma práctica el tema de Atención al cliente, con ejemplos y casos adaptados a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Podrás transferir lo aprendido a tu día a día para obtener resultados visibles en poco tiempo.

- **Atención y experiencia de cliente (CX)**

El objetivo de este curso es que domines los conceptos clave de Atención y experiencia de cliente (CX) y sepas cómo llevarlos a la práctica en el contexto de desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al completarlo, estarás mejor preparado para tomar decisiones y enfrentar retos reales.

- **CRM para inmobiliarias**

A lo largo de este curso trabajarás sobre CRM para inmobiliarias con un enfoque muy aplicado a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Desarrollarás habilidades concretas que te permitirán mejorar procesos, comunicación y resultados.

- **Cierre de ventas**

Este curso te ayudará a desarrollar competencias en Cierre de ventas, aplicadas a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al finalizar, contarás con herramientas prácticas para mejorar tu desempeño diario y aportar más valor a tu organización.

- **Comunicación asertiva**

En este curso abordarás de forma práctica el tema de Comunicación asertiva, con ejemplos y casos adaptados a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Podrás transferir lo aprendido a tu día a día para obtener resultados visibles en poco tiempo.

- **Diversidad, equidad e inclusión (DEI)**

El objetivo de este curso es que domines los conceptos clave de Diversidad, equidad e inclusión (DEI) y sepas cómo llevarlos a la práctica en el contexto de desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al completarlo, estarás mejor preparado para tomar decisiones y enfrentar retos reales.

- **Gestión del cambio**

A lo largo de este curso trabajarás sobre Gestión del cambio con un enfoque muy aplicado a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Desarrollarás habilidades concretas que te permitirán mejorar procesos, comunicación y resultados.

- **Gestión del tiempo**

Este curso te ayudará a desarrollar competencias en Gestión del tiempo, aplicadas a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al finalizar, contarás con herramientas prácticas para mejorar tu desempeño diario y aportar más valor a tu organización.

- **Liderazgo comercial**

En este curso abordarás de forma práctica el tema de Liderazgo comercial, con ejemplos y casos adaptados a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Podrás transferir lo aprendido a tu día a día para obtener resultados visibles en poco tiempo.

Inmobiliario

Desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad

- **Marketing inmobiliario**

El objetivo de este curso es que domines los conceptos clave de Marketing inmobiliario y sepas cómo llevarlos a la práctica en el contexto de desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al completarlo, estarás mejor preparado para tomar decisiones y enfrentar retos reales.

- **Negociación y manejo de objeciones**

A lo largo de este curso trabajarás sobre Negociación y manejo de objeciones con un enfoque muy aplicado a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Desarrollarás habilidades concretas que te permitirán mejorar procesos, comunicación y resultados.

- **Open house efectivo**

Este curso te ayudará a desarrollar competencias en Open house efectivo, aplicadas a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al finalizar, contarás con herramientas prácticas para mejorar tu desempeño diario y aportar más valor a tu organización.

- **Pensamiento crítico**

En este curso abordarás de forma práctica el tema de Pensamiento crítico, con ejemplos y casos adaptados a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Podrás transferir lo aprendido a tu día a día para obtener resultados visibles en poco tiempo.

- **Prevención de acoso laboral**

El objetivo de este curso es que domines los conceptos clave de Prevención de acoso laboral y sepas cómo llevarlos a la práctica en el contexto de desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al completarlo, estarás mejor preparado para tomar decisiones y enfrentar retos reales.

- **Prospección y funnels**

A lo largo de este curso trabajarás sobre Prospección y funnels con un enfoque muy aplicado a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Desarrollarás habilidades concretas que te permitirán mejorar procesos, comunicación y resultados.

- **Resolución de problemas**

Este curso te ayudará a desarrollar competencias en Resolución de problemas, aplicadas a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al finalizar, contarás con herramientas prácticas para mejorar tu desempeño diario y aportar más valor a tu organización.

- **Toma de decisiones**

En este curso abordarás de forma práctica el tema de Toma de decisiones, con ejemplos y casos adaptados a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Podrás transferir lo aprendido a tu día a día para obtener resultados visibles en poco tiempo.

- **Trabajo en equipo**

El objetivo de este curso es que domines los conceptos clave de Trabajo en equipo y sepas cómo llevarlos a la práctica en el contexto de desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Al completarlo, estarás mejor preparado para tomar decisiones y enfrentar retos reales.

- **Ventas y negociación**

A lo largo de este curso trabajarás sobre Ventas y negociación con un enfoque muy aplicado a desarrolladoras, corredoras, administradores de propiedad. Desarrollarás habilidades concretas que te permitirán mejorar procesos, comunicación y resultados.