



EUROINNOVA FORMACION

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

**Gestión Comercial Inmobiliaria
(Dirigida a la Acreditación de las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009)**

(560 horas)



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

EUROINNOVA FORMACION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN

con D.N.I. 44620620E ha superado los estudios correspondientes de

Asesoramiento Inmobiliario

de 120 horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2018
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EURO/2018-24838-1501-697531

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 17 de Octubre de 2018

La dirección General

JESÚS MORENO HIDALGO



El/La interesado/a

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN



Centro Asociado
INTERNATIONAL COMMISSION
on DISTANCE EDUCATION
Estatuto Consultivo, Categoría Especial,
del Consejo Económico y Social de
Naciones Unidas



INTERNATIONAL COMMISSION on DISTANCE EDUCATION

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 6049)

La presente acción formativa se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF1701_3 Asesoramiento Inmobiliario regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad COMT0111 Gestión Comercial Inmobiliaria.
La presente formación es FORMACIÓN NO FORMAL y va dirigida a acreditar las competencias profesionales a través de las vías no formales de formación en virtud del vigente R.D.1224/2009 en las Convocatorias Públicas de Acreditación publicadas por las comunidades autónomas y por el Sepe de acuerdo al capítulo IV, artículo 10 del citado Real Decreto.

Asesoramiento Inmobiliario

CÓDIGO AF: 24838-1501

DURACIÓN: 120 horas

MÓDULO 1. ASESORAMIENTO INMOBILIARIO

UNIDAD FORMATIVA 1. GESTIÓN DOCUMENTAL Y LEGAL DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VIABILIDAD JURÍDICA DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATACIÓN EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO.

UNIDAD FORMATIVA 2. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN MEDIANTE HIPOTECA.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LEASING Y OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN.

UNIDAD FORMATIVA 3. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO FISCAL DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS HABITUALES.



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

EUROINNOVA FORMACION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN

con D.N.I. 44620620E ha superado los estudios correspondientes de

Captación y Prospección Inmobiliaria

de 110 horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2018

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EURO/2018-24826-1301-697529

Con una calificación de NOTABLE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 17 de Octubre de 2018

La dirección General

JESÚS MORENO HIDALGO

El/La interesado/a

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN



Sello



Centro de Formación
Superior de Postgrado
EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



Centro Asociado
INTERNATIONAL COMMISSION
on DISTANCE EDUCATION
Estatuto Consultivo, Categoría Especial,
del Consejo Económico y Social de
Naciones Unidas



INTERNATIONAL COMMISSION on DISTANCE EDUCATION

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 6049)

La presente acción formativa se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF0810_3 Captación y Prospección Inmobiliaria regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad COMD111 Gestión Comercial Inmobiliaria. La presente formación es FORMACIÓN NO FORMAL y va dirigida a acreditar las competencias profesionales a través de las vías no formales de formación en virtud del vigente R.D.1224/2009 en las Convocatorias Públicas de Acreditación publicadas por las comunidades autónomas y por el Sepe de acuerdo al capítulo IV, artículo 10 del citado Real Decreto.

Captación y Prospección Inmobiliaria

CÓDIGO AF: 24826-1301

DURACIÓN: 110 horas

MÓDULO 1. CAPTACIÓN Y PROSPECCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD FORMATIVA 1. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

UNIDAD FORMATIVA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y ALQUILERES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE.



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

EUROINNOVA FORMACION



EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN

con D.N.I. 44620620E ha superado los estudios correspondientes de

Comercialización Inmobiliaria

de 130 horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2018

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EURO/2018-24832-1301-697530

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 17 de Octubre de 2018

La dirección General

JESÚS MORENO HIDALGO

El/La interesado/a



Sello

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN



Centro de Formación
Superior de Postgrado
EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



Centro Asociado
INTERNATIONAL COMMISSION
on DISTANCE EDUCATION
Estatuto Consultivo, Categoría Especial,
del Consejo Económico y Social de
Naciones Unidas



INTERNATIONAL COMMISSION on DISTANCE EDUCATION

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 6049)

La presente acción formativa se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF0811_2 Comercialización Inmobiliaria regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad COM0111 Gestión Comercial Inmobiliaria. La presente formación es FORMACIÓN NO FORMAL y va dirigida a acreditar las competencias profesionales a través de las vías no formales de formación en virtud del vigente R.D.1224/2009 en las Convocatorias Públicas de Acreditación publicadas por las comunidades autónomas y por el Sepe de acuerdo al capítulo IV, artículo 10 del citado Real Decreto.

Comercialización Inmobiliaria

CÓDIGO AF: 24832-1301

DURACIÓN: 130 horas

MÓDULO 1. COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

UNIDAD FORMATIVA 2. VENTA PERSONAL INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN EL PROCESO DE VENTA.

UNIDAD FORMATIVA 3. VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

EUROINNOVA FORMACION



EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN

con D.N.I. 44620620E ha superado los estudios correspondientes de

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

de 90 horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2018

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EURO/2018-11509-1401-697528

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 17 de Octubre de 2018

La dirección General

JESÚS MORENO HIDALGO

El/La interesado/a



ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN



Centro de Formación
Superior de Postgrado
EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



Centro Asociado
INTERNATIONAL COMMISSION
on DISTANCE EDUCATION
Estatuto Consultivo, Categoría Especial,
del Consejo Económico y Social de
Naciones Unidas



INTERNATIONAL COMMISSION on DISTANCE EDUCATION

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 6049)

La presente acción formativa se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF1001_3 Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales, regulado en el Real Decreto 1694/2011, de 18 de Noviembre, por el que establece el correspondiente Certificado de Profesionalidad. La presente formación es FORMACIÓN NO FORMAL y va dirigida a acreditar las competencias profesionales a través de las vías no formales de formación en virtud del vigente R.D. 1224/2009 en las Convocatorias Públicas de Acreditación publicadas por las comunidades autónomas y por el Sepe de acuerdo al capítulo IV, artículo 10 del citado Real Decreto.

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

CÓDIGO AF: 11509-1401

DURACIÓN: 90 horas

MÓDULO 1. GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

EUROINNOVA FORMACION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN

con D.N.I. 44620620E ha superado los estudios correspondientes de

Inglés Profesional para Actividades Comerciales

de 90 horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2018

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EURO/2018-7983-1402-697527

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en

Granada, a 17 de Octubre de 2018

La dirección General

JESÚS MORENO HIDALGO

El/La interesado/a

ANA MARÍA OSES ERDOCIAIN



Centro de Formación
Superior de Postgrado
EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



Centro Asociado
INTERNATIONAL COMMISSION
on DISTANCE EDUCATION
Estatuto Consultivo, Categoría Especial,
del Consejo Económico y Social de
Naciones Unidas



INTERNATIONAL COMMISSION on DISTANCE EDUCATION

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 6049)

La presente formación se ajusta a lo expuesto en el Módulo Formativo MF1002_2 Inglés Profesional para Actividades Comerciales, regulado en el Real Decreto 1377/2008, de 1 de agosto, modificado por el Real Decreto 1522/2001 de 31 de octubre, por el que establece el correspondiente Certificado de Profesionalidad Actividades de Venta. La presente formación es FORMACIÓN NO FORMAL y va dirigida a acreditar las competencias profesionales a través de las vías no formales de formación en virtud del vigente R.D.1224/2009 en las Convocatorias Públicas de Acreditación publicadas por las comunidades autónomas y por el Sepe de acuerdo al capítulo IV, artículo 10 del citado Real Decreto.

Inglés Profesional para Actividades Comerciales

CÓDIGO AF: 7983-1402

DURACIÓN: 90 horas

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS