



Centro Educativo
Felipe Villanueva
"CIENCIA CON VALORES"

Maestría en

Comercialización Inmobiliaria

Perfil del Egresado

Los egresados de esta maestría contarán con:

Conocimientos en:

- Los sistemas de información contable y su importancia en la toma de decisiones
- Los elementos de la comercialización y las ventas en las organizaciones
- Los fundamentos de la normatividad legal en materia corporativa y mercantil
- Las estrategias para el desarrollo de su labor administrativa y directiva
- Elementos fundamentales de la innovación
- Los elementos que conforman el comportamiento organizacional
- Los ámbitos económicos, permitiéndole captar oportunidades para el desarrollo de empresas
- Las disposiciones mercantiles y administrativas
- Las finanzas, que le permitan el análisis e interpretación de los estados financieros
- La valoración y aplicación de estrategias fiscales
- Las características y fundamentos generales del derecho mercantil
- Los fundamentos en el estudio del comportamiento del consumidor

Habilidades para:

- Analizar los problemas asociados con los procesos contables y financieros
- Identificar y aplicar la normatividad en la comercialización inmobiliaria
- Construir estrategias de ventas y marketing relacional, según las condiciones
- Examinar problemas económicos de la organización
- Interpretar y aplicar la normativa en el manejo de la comercialización inmobiliaria
- Utilizar los sistemas de comercialización de diferentes tipos de productos
- Evaluar las condiciones económicas de su entorno
- Analizar el comportamiento de los consumidores y el desarrollo de los mercados
- Aplicar de forma óptima las técnicas fundamentales de las ventas
- Interpretar y determinar los alcances legales entre sociedades mercantiles
- Generar estrategias mercadológicas en función del comportamiento

Actitudes:

- Actuar cotidiano se fundamente por el código de ética profesional
- Disciplina en el seguimiento de los planes y programas propuestos
- Lealtad para quienes depositan la confianza en sus servicios
- Respeto y apego a las normas profesionales
- El respeto, la tolerancia y la apertura hacia las personas
- Compromiso con el trabajo

Destrezas:

- Aplicar los elementos de las negociaciones
- Organizar y manejar parámetros del sistema financiero
- Aplicar estrategias de comercialización y desarrollo de productos
- Explicar de forma óptima el entorno y los procesos económicos de la empresa
- Generar y crear estrategias mercadológicas
- Proyectar de forma óptima los recursos financieros

Requisitos

- Acta de nacimiento.
- Certificado de licenciatura.
- CURP (actual).
- Comprobante de domicilio (actual).
- IFE o INE (copia).
- Certificado médico con tipo sanguínea.
- 3 fotos tamaño infantil.

Mapa Curricular

Al finalizar el plan y programas de estudios de la Maestría en Comercialización Inmobiliaria, el egresado analizará los conocimientos teóricos, prácticos y metodológicos de los ámbitos contable, fiscal, economía, administración, negocios y la normatividad vigente, que le permita analizar la complejidad de los fenómenos de los negocios inmobiliarios en la actualidad, para resolver problemas mediante una adecuada toma de decisiones, con la finalidad analizar e implementar los métodos y estrategias de comercialización, así como innovar en el desarrollo de productos y servicios; diseñando proyectos óptimos para la comercialización de determinado desarrollo, que le permita la satisfacción de las necesidades de los consumidores actuales que demanda el sector económico y productivo de los servicios inmobiliarios.

1er Cuatrimestre	2do Cuatrimestre	3er Cuatrimestre	4to Cuatrimestre	5to Cuatrimestre
Dinámica Social	Administración de Ventas	Administración Estratégica de Negocios	Negociación	Innovación y Desarrollo de Negocios
Economía	Contabilidad Financiera	Finanza Corporativas	Comportamiento del Consumidor	Desarrollo y Comercialización
Derecho Civil y Mercantil	Derecho Fiscal			

Carga Horaria | Horas Docente: 119 ▪ Horas Independiente: 1,193 ▪ Total de horas: ▪ Total de Créditos: 82