

Temario completo

La certificación Asesor Inmobiliario de Alto Nivel. Powered by The Royal Method™: cuatro pilares, 16 módulos, 64 lecciones. Cada módulo cierra con evaluación.

RBACADEMY.MX · CERTIFICACIÓN CON VERIFICACIÓN PÚBLICA EN LÍNEA

KNOW THE BUSINESS

08 MÓDULOS

01 El Punto de Partida · 3 lecciones

1. La verdad que las ventas pocas veces dicen en voz alta
2. Conocerse es la estrategia, no el adorno
3. El ejercicio: El Punto de Partida

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

02 Introducción al Ramo Inmobiliario · 4 lecciones

1. El ecosistema: quién es quién y cómo funciona
2. Anatomía de una operación inmobiliaria
3. El asesor hoy: rol, identidad y responsabilidad real
4. Mitos, realidades y glosario profesional

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

03 Derecho Inmobiliario · 5 lecciones

1. Marco legal de la compraventa
2. Contratos por tipo de cliente: vendedor y comprador
3. Fideicomisos y zona restringida
4. Due diligence y responsabilidad del asesor
5. Comisiones: venta, renta y reparto entre inmobiliarias

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

05 Análisis de Propiedades y Valuación · 4 lecciones

1. Fundamentos de valuación: cómo se determina el valor de una propiedad
2. El CMA profesional: cómo construirlo y cómo defenderlo
3. Detección de sobrevaluación y análisis de plusvalía
4. El asesor como consultor de valor: de mostrar propiedades a analizar valor

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

06 Análisis de Mercado Inmobiliario · 4 lecciones

1. Indicadores de mercado: qué medir y cómo interpretarlo
2. Macroeconomía aplicada: los indicadores que mueven el mercado inmobiliario
3. Identificación de zonas de crecimiento y el impacto del nearshoring
4. El argumento de inversión: cómo construirlo con datos reales

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

11 Finanzas Inmobiliarias para el Asesor · 4 lecciones

1. Las métricas financieras que todo asesor debe dominar
2. Financiamiento inmobiliario: opciones, cálculos y estrategias
3. Estructuras de inversión y vehículos financieros inmobiliarios
4. La conversación financiera con el cliente: presentación y criterio

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

14 Developers y Co-intermediación · 4 lecciones

1. Cómo funciona la relación asesor-desarrollador
2. Esquemas de comisión en preventa
3. Co-intermediación entre asesores
4. Construir alianzas duraderas con constructoras

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

16 Regulación y Certificación Profesional en México · 3 lecciones

1. El estado actual de la regulación inmobiliaria
2. Por qué la formalización beneficia al buen asesor
3. La certificación Royal Brokers en este contexto

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

OWN YOUR POSITION

03 MÓDULOS

04 Personal Branding para el Asesor Moderno · 4 lecciones

1. Arquitectura de marca personal
2. LinkedIn e Instagram como activos de posicionamiento
3. TikTok y video como herramienta de confianza
4. Lujo silencioso: reputación en el mercado premium

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

07 Marketing Inmobiliario + Pauteo de Redes · 4 lecciones

1. Fotografía, video y producción visual de alto nivel
2. Copywriting inmobiliario y portales de alto rendimiento
3. Pauta digital aplicada a propiedades: presupuesto, segmentación y ROI
4. Marketing de lujo: comunicar alto valor sin devaluar la marca

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

13 Prospección y Generación de Clientes · 4 lecciones

1. La mentalidad de prospección: el sistema de atracción + conversión
2. Prospección por marca personal: convertir seguidores en prospectos
3. La conversión humana: del primer mensaje a la confianza
4. Los otros tres canales: esfera, referidos y developers

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

BUILD YOUR OPERATION

04 MÓDULOS

08 Psicología de Ventas Aplicada al Ramo Inmobiliario · 5 lecciones

1. Cómo decide el cerebro: escucha, emoción, razón y confianza
2. La esencia antes que la fórmula
3. Sesgos cognitivos que mueven decisiones inmobiliarias
4. Tipos de comprador inmobiliario y comunicación adaptada
5. Comunicación de alto impacto: lenguaje verbal, no verbal y confianza

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

09 Ventas, Seguimiento y Cierre · 4 lecciones

1. Venta consultiva aplicada al sector inmobiliario
2. Presentación de propiedades como experiencia
3. Objeciones, negociación y la estructura interna de cada respuesta
4. Sistema de seguimiento, propuesta de dos opciones y postventa estratégica

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

12 Productividad, Mentalidad y Gestión del Negocio Personal · 4 lecciones

1. El negocio del asesor: pensar como empresa, no como empleado
2. Sistema de productividad: rutinas, tiempo y energía
3. Mentalidad de alto rendimiento para el asesor inmobiliario
4. El plan de negocio personal: de la visión a la acción semanal

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

15 Operar con Sistema: del Conocimiento a la Ejecución · 4 lecciones

1. Por qué la memoria no es un sistema
2. Anatomía de un CRM inmobiliario
3. El flujo de trabajo de un asesor con sistema
4. La herramienta correcta cierra el círculo

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

MULTIPLY YOURSELF

01 MÓDULO

10 Inteligencia Artificial Aplicada al Asesor Inmobiliario · 4 lecciones

1. Entender la IA sin ser técnico: lo que el asesor necesita saber
2. Herramientas clave y cómo integrarlas al flujo de trabajo real
3. Aplicaciones prácticas: de la ficha al cierre
4. IA con ética, criterio y autenticidad: los límites que el asesor debe conocer

◆ EVALUACIÓN DEL MÓDULO

Pago único, tuyo de por vida. Incluye **El Profesor**, mentor de IA 24/7, evaluaciones por módulo y certificación con verificación pública. Empieza gratis con El Adelanto en rbacademy.mx.