

CATÁLOGO DE CAPACITACIONES

Conocimiento que se convierte en acción.

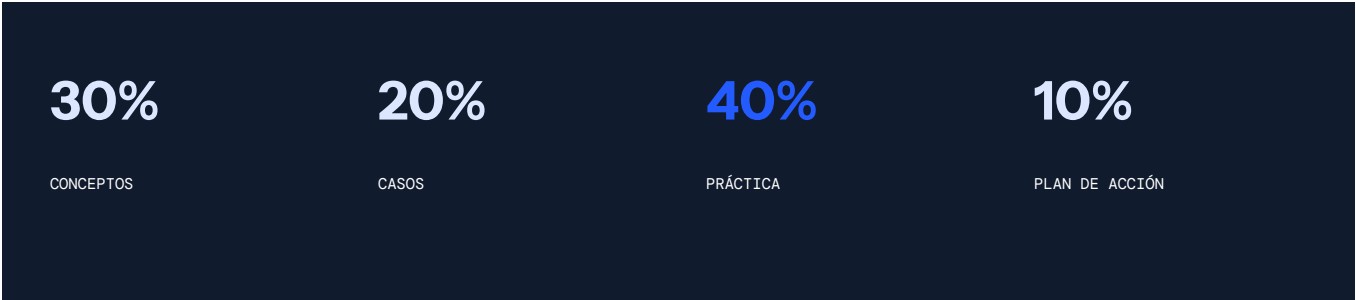
- REAL ESTATE
- NEGOCIOS
- COMERCIALIZACIÓN
- INTELIGENCIA ARTIFICIAL

FORMACIÓN ESPECIALIZADA
PARA ORGANIZACIONES Y EQUIPOS
CIELO ARGAÑARAZ

Formación diseñada para aplicar

PROPUESTA GENERAL

Transformar conocimientos en herramientas concretas para decidir, comunicar y comercializar mejor.



MODALIDADES

- Presencial in-company
- Virtual sincrónica
- Híbrida, a coordinar
- 4 horas por capacitación
- Hasta 15 participantes

INCLUYE

- Presentación y material de trabajo
- Actividades y casos del sector
- Material complementario digital
- Certificados de participación
- Encuesta e informe para la organización

KPIs y gestión por indicadores

CAPACITACIÓN 01

OBJETIVO

Desarrollar la capacidad de interpretar indicadores comerciales y de gestión para transformar datos en decisiones concretas dentro de una organización inmobiliaria.

01

GESTIÓN

RECORRIDO

- 01 Del dato a la decisión
- 02 North Star Metric
- 03 Arquitectura de KPIs
- 04 OKRs trimestrales
- 05 Gestión de crisis

APLICACIÓN PRÁCTICA

Construcción de un Dashboard Comercial Inmobiliario con métricas, objetivos, alertas y acciones correctivas.

ENTREGABLES

Plantilla de dashboard · Matriz de indicadores · Modelo de OKRs · Guía de métricas inmobiliarias

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$480.000

Estrategia con stakeholders

CAPACITACIÓN 02

OBJETIVO

Identificar, analizar y gestionar estratégicamente a los actores que intervienen en operaciones inmobiliarias y comerciales.

02

GESTIÓN

RECORRIDO

- 01 Mapa de stakeholders
- 02 Matriz poder/interés
- 03 Influencia y comportamiento
- 04 Negociación y BATNA
- 05 Crisis y comunicación

APLICACIÓN PRÁCTICA

Simulación de una negociación inmobiliaria compleja con diferentes perfiles de stakeholders.

ENTREGABLES

Matriz poder/interés · Mapa de stakeholders · Guía de negociación · Matriz de comunicación en crisis

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$480.000

Publicaciones Real Estate con IA

CAPACITACIÓN 03

OBJETIVO

Transformar información inmobiliaria incompleta en comunicaciones profesionales adaptadas a diferentes canales y públicos.

03

CON IA

RECORRIDO

- 01 IA aplicada al marketing
- 02 De ficha técnica a publicación
- 03 Adaptación multicanal
- 04 Comunicación responsable

APLICACIÓN PRÁCTICA

Creación de un kit de comunicación multicanal a partir de una ficha inmobiliaria incompleta.

ENTREGABLES

Biblioteca de prompts · Plantilla de publicación · Estructura multicanal · Checklist de validación

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$650.000

Fichas Inmobiliarias Pro

CAPACITACIÓN 04

OBJETIVO

Estructurar información técnica y comercial para generar fichas inmobiliarias claras, consistentes y orientadas a la decisión.

04

CON IA

RECORRIDO

- 01 **Arquitectura de una ficha**
- 02 **Estructuración de información**
- 03 **IA aplicada a fichas**
- 04 **Presentación comercial**

APLICACIÓN PRÁCTICA

Transformación de una ficha técnica desordenada en una Ficha Inmobiliaria Pro completa.

ENTREGABLES

Template de ficha Pro · Biblioteca de prompts · Checklist obligatorio · Modelos por operación

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$650.000

Reportes Pro para propietarios

CAPACITACIÓN 05

OBJETIVO

Convertir información comercial en reportes profesionales que expliquen resultados y fundamenten recomendaciones.

05

CON IA

RECORRIDO

- 01 Datos comerciales
- 02 Análisis de conversión
- 03 IA para reportes
- 04 Comunicación con propietarios

APLICACIÓN PRÁCTICA

Construcción de un reporte profesional a partir de datos comerciales simulados.

ENTREGABLES

Template de reporte · Prompt maestro · Modelo de objeciones · Matriz de recomendaciones

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$650.000

Zonas de inversión inmobiliaria

CAPACITACIÓN 06

OBJETIVO

Usar IA como apoyo para analizar zonas y detectar oportunidades mediante variables concretas de mercado.

06

CON IA

RECORRIDO

- 01 Variables de análisis
- 02 Ponderación y scoring
- 03 IA aplicada al análisis
- 04 Oportunidad vs. riesgo

APLICACIÓN PRÁCTICA

Comparación de tres zonas inmobiliarias mediante una matriz de evaluación ponderada.

ENTREGABLES

Matriz de zonas · Modelo de scoring · Biblioteca de prompts · Plantilla de oportunidades

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$700.000

Mapa de calor Real Estate

CAPACITACIÓN 07

OBJETIVO

Transformar información territorial, comercial y de demanda en herramientas visuales para el análisis inmobiliario.

07

CON IA

RECORRIDO

- 01 **Inteligencia territorial**
- 02 **Ponderación de variables**
- 03 **IA aplicada**
- 04 **Construcción del mapa**

APLICACIÓN PRÁCTICA

Construcción conceptual de un Mapa de Calor de Oportunidades a partir de datos simulados.

ENTREGABLES

Matriz de variables · Modelo de ponderación · Plantilla territorial · Guía de mapas de calor

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$700.000

Riesgos inmobiliarios 360°

CAPACITACIÓN 08

OBJETIVO

Identificar, clasificar y gestionar riesgos operativos, comerciales, documentales y de responsabilidad.

08

RECORRIDO

01 Mapa de riesgos

02 Identificación de incidentes

03 Probabilidad e impacto

04 Protocolos preventivos

GESTIÓN

APLICACIÓN PRÁCTICA

Construcción de una Matriz de Riesgos Inmobiliarios 360° para una organización.

ENTREGABLES

Matriz de riesgos · Checklist preventivo · Protocolo de visitas · Plan de contingencia

DURACIÓN

4 HORAS

CUPO

HASTA 15

VALOR CORPORATIVO

\$480.000

Valores por capacitación

INVERSIÓN

Nº	CAPACITACIÓN	DURACIÓN	VALOR
01	KPIs y Gestión por Indicadores	4 h	\$480.000
02	Estrategia con Stakeholders	4 h	\$480.000
03	Publicaciones Real Estate con IA	4 h	\$650.000
04	Fichas Inmobiliarias Pro	4 h	\$650.000
05	Reportes Pro para Propietarios	4 h	\$650.000
06	Zonas de Inversión Inmobiliaria	4 h	\$700.000
07	Mapa de Calor Real Estate	4 h	\$700.000
08	Riesgos Inmobiliarios 360°	4 h	\$480.000

PROGRAMA INTEGRAL

8 capacitaciones · 32 horas

Incluye adaptación, materiales, plantillas, prompts, certificados, evaluación e informe final.

\$4.400.000

VALOR ESPECIAL

Dos recorridos, un objetivo

PROGRAMAS POR ÁREA

3 CAPACITACIONES

GESTIÓN Y NEGOCIOS

- KPIs y Gestión por Indicadores
- Estrategia con Stakeholders
- Riesgos Inmobiliarios 360°

\$1.300.000

VALOR PROGRAMA

5 CAPACITACIONES

IA APLICADA AL REAL ESTATE

- Publicaciones Real Estate con IA
- Fichas Inmobiliarias Pro
- Reportes Pro para Propietarios
- Zonas de Inversión Inmobiliaria
- Mapa de Calor Real Estate

\$3.000.000

VALOR PROGRAMA

Una propuesta adaptable

CONDICIONES

ALCANCE

Valores para una capacitación cerrada de hasta 15 participantes. Para grupos mayores se podrá adaptar la modalidad o dividir el grupo.

PERSONALIZACIÓN

Los contenidos pueden ajustarse al tamaño, perfil, objetivos, procesos, herramientas y nivel previo de la organización.

PRESENCIALIDAD

El dictado fuera de la ciudad podrá requerir adicional por traslado, alojamiento y viáticos.

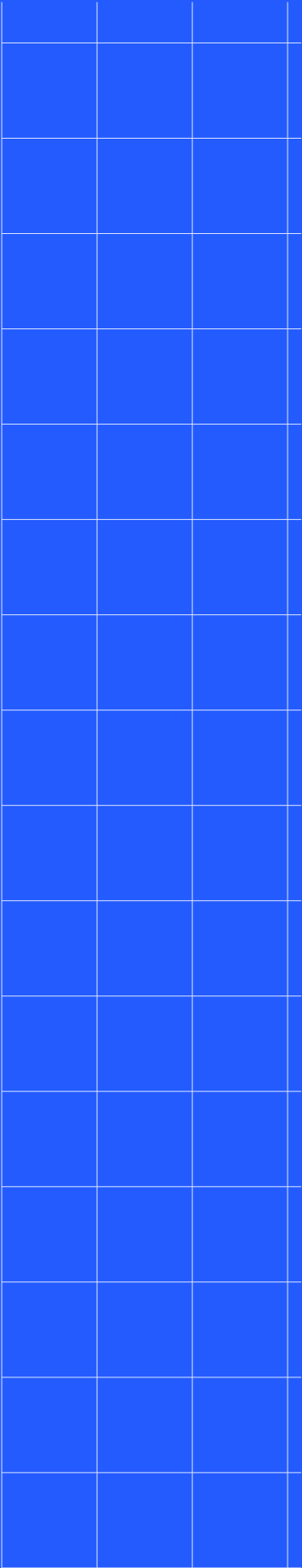
HERRAMIENTAS DE IA

Las licencias o suscripciones externas no están incluidas en el valor de la capacitación.

RESPONSABILIDAD PROFESIONAL

La formación no reemplaza asesoramiento jurídico, contable, financiero, técnico ni profesional específico.

Capacitar no solo para conocer una herramienta, sino para aprender a aplicarla.



CONTACTO PROFESIONAL

Cielo Argañaraz

*Formación especializada para el desarrollo profesional
y organizacional.*

- Egresada en Recursos Humanos
- Corredora Inmobiliaria y Martillera Pública · UCASAL
- Diplomatura Internacional · Royal Business College
- Cursado Intensivo de Administración de Empresas con enfoque en
Gestión Empresarial · Saint Leo University

REAL ESTATE · NEGOCIOS · IA APLICADA

CONSULTAS Y CONTRATACIÓN