

CURSO

CERTIFICACIÓN EXPERTO EN HOME STAGING /
DECORACIÓN DE INTERIORES

esneca
BUSINESS SCHOOL

MAS472



DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre el **Curso en Certificación Experto en Home Staging / Decoración de Interiores** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

En la actualidad, las tendencias actuales en interiorismo, son cada vez más versátiles. Por ello, es fundamental seguir consejos prácticos de decoración y reforma. Con este curso, podrás adquirir todos los conocimientos necesarios sobre decoración de interiores e interiorismo. Además, permite conocer las habilidades sociales propias del personal shopper, acercarse al término coolhunting, destacar la importancia de la imagen personal, saber identificar al tipo de cliente que solicita los servicios del personal shopper, así como identificar el estilo y las necesidades del cliente. También adquirir las competencias profesionales necesarias para conocer el marketing y promoción inmobiliaria, la venta personal y la venta online.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H 

MODALIDAD
ONLINE 
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE 

TUTORÍAS
PERSONALIZADAS 

IDIOMA
ESPAÑOL 

DURACIÓN
HASTA UN AÑO 
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 1780 €

VALOR ACTUAL: 890 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “ **CERTIFICACIÓN EXPERTO EN HOME STAGING / DECORACIÓN DE INTERIORES**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1

INTERIORISMO Y DECORACIÓN DE INTERIORES

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. PRINCIPIOS BÁSICOS DEL INTERIORISMO Y DE LA DECORACIÓN DE INTERIORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORIGEN Y EVOLUCIÓN

1. Conceptualización
 - Diferencia entre interiorismo y decoración de interiores
2. Historia del interiorismo y de la decoración
 - Mundo clásico: Grecia y Roma
 - Bizancio y Edad Media
 - Renacimiento
 - Barroco
 - Rococó, palladiano y neoclásico
 - Arts and Crafts, Art Nouveau y Beaux Arts
 - Siglo XX
 - Actualidad

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PERFIL DEL INTERIORISTA Y DEL DECORADOR DE INTERIORES

1. Conceptos y definiciones
2. Habilidades y competencias
 - Identidad e imagen corporativa
 - Directorio
 - Portafolio
 - CV y carta de presentación
3. Otros perfiles profesionales
4. Legislación
 - Colegios profesionales

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELEMENTOS FUNDAMENTALES Y COMPLEMENTARIOS EN LA CONSTRUCCIÓN

1. Elementos fundamentales
 - Estructuras entramadas
 - Estructuras de carga
 - Escaleras
 - Suelos
 - Paredes

2. Elementos complementarios

- Puertas y ventanas
- Instalaciones
 - Suministro de agua
 - Suministro de electricidad
 - Suministro de gas
 - Calefacción, ventilación y aire acondicionado

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ILUMINACIÓN

1. ¿Qué es la luz?
 - Propiedades
2. Tipos de iluminación
 - Iluminación según la fuente
 - Iluminación según la función
 - Iluminación según la distribución del flujo luminoso
3. Control de la iluminación

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPIOS DE DISEÑO

1. Dimensiones humanas
 - Antropometría
 - Proxémica
 - Ergonomía
2. Escala y sistemas de proporción
 - Proporción áurea
 - Sistema Ken
 - Sistema de tamaños prefabricados
 - Números de Fibonacci
 - Le Modulor

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPRENSIÓN DE LOS ESPACIOS

1. Mediciones
2. Boceto
3. Dibujo técnico
 - Plano
 - Escala
 - Planta
 - Sección y alzado
 - Dibujo axonométrico y en perspectiva
 - Maqueta
 - Diseño asistido por ordenador

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIÓN DE LOS ESPACIOS

1. Estrategias de organización
 - Estrategia lineal
 - Estrategia cuadriculada
 - Estrategia radial
 - Estrategia centralizada
 - Estrategia agrupada
2. Estrategias de circulación
3. Acercamiento, entrada y ruta
4. Principios de orden y composición
 - Eje, simetría y asimetría
 - Equilibrio y contraste
 - Ritmo y repetición
 - Foco o punto focal
5. Estancias
 - Cocina
 - Distribución por zonas
 - Comedor y sala de estar
 - Criterios dimensionales en un comedor
 - Distribución de una sala de estar
 - Dormitorio
 - Cuarto de baño
 - Oficina
 - Restaurante

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MATERIALES

1. Materiales de construcción
2. Durabilidad de los materiales
3. Propiedades de los materiales
 - Propiedades físicas
 - Propiedades mecánicas
4. Resistencia de los materiales

5. Tipología y selección de los materiales

- Madera
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Piedra
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Ladrillos y baldosas
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Hormigón y yeso
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Metal
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Vidrio
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Textiles
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Papel
 - Tipos
 - Aplicaciones
- Pintura
 - Tipos
 - Aplicaciones

6. Diseño verde

Resumen

Espacio didáctico

SOLUCIONARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESQUEMA DECORATIVO

1. ¿Qué es un esquema decorativo?
2. Color
 - Clasificación de los colores
 - Colores fríos, calientes y templados
 - Colores aditivos y sustractivos
 - Colores primarios, secundarios y terciarios
 - Propiedades del color
 - Matiz
 - Valor o luminosidad
 - Saturación
 - Percepción y efectos del color
 - Psicología del color
 - Esquema cromático
3. Textura
 - Estampado
4. Forma

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MOBILIARIO

1. Distribución de los muebles
2. Tipos de muebles
 - Muebles tapizados
 - Muebles sin tapizar
 - Muebles de época
3. Reciclaje y restauración de muebles

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 11. TOQUES FINALES

1. Ambiente agradable
 - Atención a los detalles
 - Sencillez o acumulación
2. Adornos y complementos
 - Plantas
 - Láminas, cuadros y fotografías
 - Espejos
 - Platos
 - Alfombras, cortinas, ropa de hogar y cojines
 - Velas
 - Otros

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ESTILOS DECORATIVOS

1. Estilo rústico
2. Estilo nórdico
3. Estilo minimalista
4. Estilo industrial
5. Mezcla de estilos

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 2. FASE I: DESARROLLO DEL PROYECTO

UNIDAD DIDÁCTICA 13. ANTEPROYECTO

1. Metodología proyectual
2. Perfil del cliente y detección de sus necesidades
3. Análisis
4. Desarrollo del concepto
5. Propuesta del diseño
6. Presupuesto
 - Facturación de los servicios de interiorismo y decoración de interiores
7. Memoria

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 3. FASE II: PRESENTACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DEL PROYECTO

1. Presentación al cliente
 - Consejos para la presentación oral
 - Paneles de presentación
 - Maquetas y dibujos de presentación
2. Aprobación del proyecto
 - Contrato

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 15. EJECUCIÓN DEL PROYECTO

1. Planificación de tareas
2. Dibujos de obra
3. Papel del interiorista o del decorador de interiores

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 4. FASE III: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO

UNIDAD DIDÁCTICA 16. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

1. Balance presupuestario
2. Archivado
3. Análisis de actuación

Resumen

Espacio didáctico

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA

PARTE 2

INTRODUCCIÓN AL DISEÑO DE INTERIORES 4D CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN E IMPORTANCIA EN LA ERA CONTEMPORÁNEA

1. Influencia del Metaverso en la arquitectura y el interiorismo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOMÓTICA Y CASAS INTELIGENTES

1. Sistemas de automatización del hogar
2. *Confort*, ahorro energético y seguridad personal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTEGRACIÓN CON ASISTENTES VIRTUALES

1. Asistentes de voz inteligentes
2. *Hubs* y controladores para hogares inteligentes
3. Termostatos inteligentes
4. Iluminación inteligente
5. Cámaras y sistemas de seguridad
6. Enchufes e interruptores inteligentes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AUTOMATIZACIÓN EN ESPACIOS PÚBLICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HERRAMIENTAS DE SOFTWARE DE DISEÑO DE INTERIORES CON IA

1. AutoCAD
2. Sketchup
3. V-Ray
4. Foyr Neo
5. Homestyler
6. Interior AI
7. Prome
8. LookX IA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CAMBIOS EN LA CONCEPCIÓN DE LAS VIVIENDAS

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

PARTE 3

TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ADMINISTRACIÓN INMOBILIARIA

1. Influencia económica y legal
2. Rol del gestor inmobiliario técnico
3. Concepto de mandato y contrato de arrendamiento de servicios
4. Normativa aplicable a la intermediación y corretaje
5. Importancia de la nota de encargo en la gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROPIEDAD INMOBILIARIA Y RESTRICCIONES DE DERECHO REAL

1. Principios básicos del derecho inmobiliario
2. Estudio del derecho de propiedad según la Constitución española
3. Derecho de usufructo y servidumbres
4. Conflictos de colindancia y clasificación de propiedades

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. SOCIOLOGÍA DEL COSUMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y DEFINICIÓN

1. Dimensiones
2. Procesos implicados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONSUMO COMO BASE DE LA VIDA DIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRUCTURAS QUE CREAN EL CONSUMO

1. Sistema económico
2. Publicidad
3. Reproducción cultural
4. Moda y modos de consumo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIÓN ENTRE PRODUCCIÓN Y CONSUMO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LÓGICAS SOCIOLÓGICAS DEL CONSUMO

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LÓGICA DE LA PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LOS BIENES

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MANEJO DE LAS EMOCIONES EN LA SOCIEDAD ACTUAL

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. NORMATIVAS Y REGISTRO DE PROPIEDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BASES DEL DERECHO Y REGISTRO INMOBILIARIO

1. Concepto, características y ámbito del derecho inmobiliario y registral
2. Principios del registro de la propiedad y su publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMA REGISTRAL INMOBILIARIO

1. Métodos y procedimientos
2. Evaluación y calificación en el Registro de la Propiedad

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. MERCADO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SECTOR INMOBILIARIO

1. Evolución y peso del sector en la economía
2. Subsectores del mercado inmobiliario
 - Construcción
 - Promoción inmobiliaria
 - Intermediación inmobiliaria
3. Desregulación estatal
4. Justificación del intermediario comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INMOBILIARIO

1. Oferta y demanda de inmuebles
2. Distribución comercial inmobiliaria
 - Naturaleza
 - Elementos
 - Tipos de distribución
3. Empresas y agentes del sector inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AGENCIA INMOBILIARIA

1. Entorno competitivo de la empresa inmobiliaria
2. Factores estratégicos
3. Agencia como sistema

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSICIONAMIENTO Y ESTRATEGIA DE LA AGENCIA INMOBILIARIA EN EL MERCADO LOCAL

1. Sujetos de la prospección
 - Definición
 - Clases
2. Otros sujetos y objetos de la prospección
 - Prescriptores
 - Competidores
 - Relaciones
3. Decisiones de competencia en el mercado
 - Mercados objetivos
4. Cartera de inmuebles y negocio de la actividad

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNCIÓN DE LA PROSPECCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO

1. Áreas y sujetos básicos de la captación
2. Territorio de captación de bienes inmuebles
3. Cartera de inmuebles
 - Criterios de selección
 - Captación de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RUTAS DE PROSPECCIÓN

1. Definición y clasificación
2. Plan de refresco del plan de fuentes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. Definición y fines
2. Técnicas elementales
3. Áreas de captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CALIFICACIÓN DE LOS PROSPECTOS

1. Definición y fines de la calificación
2. Métodos de filtrado

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE APROXIMACIÓN A LOS PROSPECTOS

1. Definición y alcance de los prospectos
2. Estrategias proactivas y reactivas de contacto
3. Campañas de captación inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS PERSONALES EN LA CAPTACIÓN DE ENCARGOS DE INTERMEDIACIÓN

1. Llamada en frío
2. Carta de prospección
3. Otras entradas gélidas
4. Barreras a la comunicación en frío

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ENTREVISTA DE CAPTACIÓN

1. Definición, estructura y objetivos
2. Representación de las ventas
3. Ayudas a la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ARGUMENTARIO DE CAPTACIÓN Y EL TRATAMIENTO DE OBJECIONES

1. Naturaleza y tratamiento general de las mismas

2. Clasificación de las objeciones a la captación
3. Tratamiento de las objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTROS RECURSOS PARA LA CAPTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DOCUMENTACIÓN DE LA CAPTACIÓN

1. Documentos tipo
2. Datos, imágenes e información a recabar

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINAL DE LA CAPTACIÓN

1. Recaptación o renegociación de las condiciones del encargo
2. Estudio de los fracasos tenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. USO DE LOS DATOS OBTENIDOS EN LA CAPTACIÓN

1. Evaluación de la captación
2. Transformación en información para la venta
3. Relación de mantenimiento

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. TASACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FIGURA DEL TASADOR

1. Competencias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TASACIÓN

1. Definición de tasación
 - Tasación pericial
 - Diferencias entre peritaje y tasación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO

1. Cálculo del valor de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGLAMENTO DE VALORACIONES DE LA LEY DE SUELO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. DINÁMICAS DE LA TRANSACCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPRAVENTA

1. Procedimiento y relevancia del contrato de arras
2. Contrato con opción a compra
3. Compromiso previo de compra y venta
4. Impacto legal y financiero

5. Identificación de las partes y análisis del objeto de venta
6. Responsabilidades del vendedor y comprador

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VENTA ONLINE

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO Y GARANTÍAS REALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REGULACIÓN Y ASPECTOS LEGALES DEL ARRENDAMIENTO

1. Definición y características del contrato de arrendamiento
2. Normativa específica sobre arrendamientos urbanos
3. Normas aplicables al arrendamiento no residencial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS LEGALES DE LA HIPOTECA Y GARANTÍAS REALES

1. Principios legales de la garantía real y la hipoteca
2. Elementos constitutivos de la hipoteca inmobiliaria
3. Constitución y extinción de las garantías reales hipotecarias

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

1. Según su frecuencia
 - Negociación puntual
 - Negociación continua
2. Según su duración
 - Negociación inmediata
 - Negociación progresiva
3. Según su finalidad
 - Negociación colaborativa
 - Negociación competitiva
4. Según las relaciones entre partes
 - Negociación integrativa
 - Negociación distributiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Alcanzar un acuerdo
2. Obtener un beneficio mutuo
3. Fortalecer relaciones a largo plazo
4. Evitar procesos judiciales
5. Otros objetivos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. FIGURA DEL NEGOCIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CUALIDADES DEL BUEN NEGOCIADOR

1. Claridad
2. Concisión
3. Habilidad narrativa
4. Dominio del objeto de la negociación
5. Capacidad de improvisación
6. Empatía
7. Asertividad
8. Adaptabilidad
9. Control de la comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE RESPALDO

1. Contar una historia personal
2. Relatar anécdotas
3. Poner ejemplos
4. Utilizar el contacto visual
5. Humanizar su posición

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS A EVITAR

1. Uso de un lenguaje inapropiado
2. Desorganización en el discurso
3. Improvisación sistemática
4. Arrogancia
5. Recurso a la mentira
6. Elusión de las preguntas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. DESARROLLO DE UNA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESQUEMA GENERAL

1. Elección del lugar de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

1. Recopilación de datos
 - Información de la contraparte
 - Importancia del contexto
2. Delimitación del objeto de la negociación
 - Definición de objetivos
 - Identificación de soluciones alternativas
 - Fijación de líneas rojas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APERTURA

1. Primera toma de contacto
2. Declaración de intenciones

3. Determinación del procedimiento negociador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EXPLORACIÓN

1. Intercambio de información
2. Identificación de intereses comunes y divergentes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. BARGAINING

1. Presentación de propuestas
2. Ofrecimiento de concesiones
3. Negociación de un acuerdo
 - Examen del BATNA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CIERRE

1. Consecución del acuerdo
2. Documentación y suscripción del acuerdo
3. Seguimiento del cumplimiento del acuerdo

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. APROXIMACIÓN A LA PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES GENERALES

1. Teorías sobre la persuasión
 - Teoría de la comunicación persuasiva de Hovland, Janis y Kelley
 - Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger
 - Teoría de la inoculación de McGuire
 - Teoría de la influencia social de Cialdini
 - Teoría de la probabilidad de elaboración de Petty y Cacioppo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN

1. Apelación a las emociones
2. Persuasión basada en hechos
3. Persuasión a través de la repetición
4. Persuasión a través del miedo
5. Persuasión por autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ETAPAS DE LA PERSUASIÓN

1. Atención
2. Comprensión
3. Aceptación
4. Retención

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÉTICA DE LA PERSUASIÓN

1. Honestidad y veracidad
2. Respeto y responsabilidad
3. Interdicción de la manipulación y del engaño
 - Persuasión coercitiva y tortura
 - Control mental y adoctrinamiento

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 14. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOS DE ENCARGO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

1. Notas de encargo escritas y verbales
2. Encargos como agencia única
3. Captación en exclusiva, simple y colectiva
4. Trabajo sin encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NEGOCIACIÓN DE LOS TÉRMINOS DEL ENCARGO DE MEDIACIÓN IMOBILIARIA

1. Definición y fines de la negociación
2. Principios, estrategias y tácticas de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ACUERDOS DE CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA

1. Concepto
2. Valoración de la exclusiva por parte de sus protagonistas
3. Objeciones a la exclusiva

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATO DE EXCLUSIVA

1. Elementos, derechos y obligaciones de las partes
2. Cláusulas habituales
3. Redacción de las partes del contrato

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 15. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN INMOBILIARIA

1. Pirámide de la información
 - Datos
 - Información
 - Conocimiento
 - Sabiduría en la actividad empresarial
2. Información del sistema de gestión comercial inmobiliaria
 - Inmuebles
 - Propietarios
 - Demandantes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMAS DE ORGANIZACIÓN Y ARCHIVO DE LA INFORMACIÓN CAPTADA

1. Utilidades del sistema
2. Criterios de uso
3. Sistemas de informes periódicos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRABAJO EN RED INMOBILIARIA

1. Redes de colaboradores
2. Redes de oficinas
3. Convenios de colaboración

4. Bolsas inmobiliarias compartidas
5. Código deontológico de colaboración
6. Principios fundamentales para la colaboración
7. Modelo de colaboración MLS (*multiple listing service*)
 - Referidos
 - Ventajas e inconvenientes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTRAS INICIATIVAS EMERGENTES EN LA GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. Agencias de solo compradores o ABR (representante de compradores acreditados)
2. Colaboración transnacional

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 16. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DE MARKETING EN LA VENTA DE PROPIEDADES

1. Diseño del plan de marketing
2. Estrategia de medios y comunicación
3. Estrategias de venta en el ámbito inmobiliario
4. Campañas publicitarias regulares o específicas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING DIRECTO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TELEMARKETING Y CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS Y PLATAFORMAS PARA LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Sitios web de bienes raíces
2. Página web inmobiliaria
3. Boletín informativo
4. Redes sociales
5. WhatsApp para inmobiliarias

RESUMEN

AUTOEVALUACIONES

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA

PARTE 4

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL DISEÑO DE INTERIORES

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. INTERIORISMO Y DISEÑO DE INTERIORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS BÁSICOS DEL INTERIORISMO Y DISEÑO DE INTERIORES

1. Organización del espacio interior
2. Mobiliario
3. Materiales y acabados
4. Iluminación
5. Textiles y decoración
6. Ergonomía y funcionalidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESPACIOS FUNDAMENTALES DEL INTERIORISMO

1. Espacios habituales en viviendas
 - Dormitorios
 - Salas de estar
 - Cocinas
 - Baños
 - Comedores
 - Despachos y *home office*
 - Vestidores y armarios
 - Recibidores y zonas de tránsito
 - Terrazas, balcones y jardines interiores
2. Espacios colectivos o semipúblicos
 - Oficinas y *coworkings*
 - Locales comerciales
 - Restauración
 - Hoteles y alojamientos turísticos
 - Espacios de salud
3. Espacios de ocio y entretenimiento
 - Salas de cine
 - Zonas de *gaming* o simulación VR
 - Espacios *fitness* o *wellness*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROYECTO DE INTERIORISMO

1. Análisis del proyecto
2. Concepto
3. Anteproyecto
4. Presupuesto detallado
5. Proyectos de ejecución
6. Ejecución
7. Decoración

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL CAMPO DEL DISEÑO DE INTERIORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

1. *Machine learning*
2. Visión por computador
3. Procesamiento del lenguaje natural
4. Modelos generativos
5. Sistemas expertos y algoritmos de optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE LA IA EN EL DISEÑO DE INTERIORES

1. Funciones
 - Asistente inteligente
 - Generación del diseño
 - Reconocimiento de planos de planta con IA
 - Recorridos en 3D y RV
 - Creación de planos de planta
 - Selección de muebles y decoración
 - Visualización del espacio
 - Optimización del espacio y de los recursos
 - Personalización a gran escala
 - Eficiencia y sostenibilidad
 - Automatización de tareas
 - Visualización en 2D y 3D
 - Generación de múltiples opciones
 - Aceleración del proceso de diseño
2. Beneficios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIONES DE IA ÚTILES PARA EL INTERIORISMO

1. REImagine Home
2. Planner 5D
3. Homestyler
4. DecorMatters
5. MyEdit
6. Remodel AI
7. Room AI
8. RoomSketcher
9. Interior AI
10. HomeByME
11. SketchUp
12. LookX AI
13. Modsy
14. PromeAI
15. Midjourney
16. DALL·E 3
17. Stable Diffusion
18. Chat GPT

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DE LA INTELIGENCIA

ARTIFICIAL GENERATIVA

1. Tipos de contenido generado
 - Texto
 - Imágenes
 - Vídeo
 - Audio
 - Datos estructurados
2. Métodos de generación
 - Generación autorregresiva
 - Generación basada en ruido latente
 - Entrenamiento adversarial
 - Técnicas de enmascaramiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELOS FUNDACIONALES O FOUNDATION MODELS

1. Entrenamiento y adaptación
2. Representaciones generadas por los modelos
 - Multimodales
 - Multilingües

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ARQUITECTURAS PRINCIPALES

1. Redes generativas antagónicas (GAN)
2. Autocodificadores variacionales
3. Transformadores o *transformers*
4. Arquitecturas híbridas y emergentes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

1. Asistencia creativa
2. Automatización de contenido
3. Generación de datos sintéticos
4. Simulación de escenarios
5. Interacción natural multimodal

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. INGENIERÍA DE PROMPT O PROMPT ENGINEERING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DE LA INGENIERÍA DE PROMPT O PROMPT ENGINEERING

1. Elementos de un *prompt*
2. Principios del diseño
3. Parámetros de generación
 - Métodos deterministas
 - Técnicas de *sampling*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS

1. *Prompt* sin entrenamiento previo o *zero-shot*
2. *Prompt* con pocas muestras o *few-shot*
3. Cadena de pensamiento o *chain of thought*
4. Generación aumentada por recuperación

5. ReAct
6. Autoconsistencia
7. Encadenamiento de instrucciones o *prompt chaining*
8. *Prompt* basado en roles o *role prompting*
9. Conocimiento generado
10. Marcos del árbol de pensamiento o *tree of thoughts*
11. *Prompt* activo
12. Estímulo direccional
13. Ingeniería automática de *prompts*
14. Personalización de *prompt* o *prompt reframing*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BUENAS PRÁCTICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLATAFORMAS PARA LA GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE PROMPTS

1. Prompthub
2. PromptBase
3. FlowGPT
4. PromptLayer

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROMPT ENGINEERING EN EL DISEÑO DE INTERIORES

1. Generación asistida de conceptos de diseño
2. Soporte en documentación técnica
3. Simulación del diálogo interdisciplinar
4. Adaptación comunicativa según el destinatario
5. Apoyo en procesos educativos y formativos
6. Desarrollo de especificaciones descriptivas y técnicas
7. Definición de escala

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. GESTIÓN DE PROYECTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROYECTO DE DISEÑO DE INTERIORES MEDIANTE EL USO DE LA IA

1. Creación de cronogramas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO Y EVOLUCIÓN DEL PROYECTO

1. Definición de parámetros y objetivos
 - Establecimiento de las bases del proyecto
 - Identificación de la ubicación geográfica
 - Definición del proyecto
 - Desarrollo de preferencias estéticas
2. Diseño creativo y personalización
 - Fijación de parámetros y estilos
3. Evaluación y selección del diseño final

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL *BIG DATA*

1. Recopilación y procesamiento de grandes volúmenes de datos
 - Diseño, construcción y funcionamiento del edificio
 - Uso del espacio
 - Flujo de personas
 - Eficiencia energética

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. DISEÑO CREATIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRODUCCIÓN DE ESPACIOS

1. Proceso creativo
 - Identificación de tendencias emergentes
 - Optimización de la distribución
 - Diseño de espacios inteligentes
 - Diseño colaborativo en la nube
 - Optimización de materiales y sostenibilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS A TENER EN CUENTA

1. Materiales y texturas
 - Precio
 - Calidad
 - Fiabilidad
 - Estética
 - Contrastes
2. Colores y diseño
3. Ergonomía y confort
4. Acústica
5. Iluminación
6. Sostenibilidad y eficiencia energética
7. Normativa y accesibilidad
8. Psicología ambiental
9. Seguridad y prevención de riesgos
10. Mantenimiento a largo plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DECORACIÓN SEGÚN EL ESTILO

1. Estilo moderno
2. Estilo costero
3. Estilo escandinavo
4. Estilo zen
5. Estilo rústico
6. Estilo *boho chic*
7. Estilo mediterráneo
8. Estilo minimalista
9. Estilo tropical
10. Estilo contemporáneo
11. Estilo industrial
12. Estilo biofílico
13. Estilo bohemio
14. Estilo *cottagecore*
15. Estilo ciberpunk
16. Estilo *art déco*
17. Estilo rústico

18. Estilo japonés
19. Estilo *art nouveau*
20. Estilo granja
21. Estilo *vintage*
22. Estilo barroco
23. Estilo tribal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. USO DE SOFTWARE

1. Plataformas de diseño asistido por IA
2. *Software* de modelado 3D y realidad virtual
3. Aplicaciones de realidad aumentada
4. Sistemas de recomendación basados en IA

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. CREACIÓN DE IMÁGENES Y VÍDEOS GENERATIVOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GENERACIÓN DE IDEAS

1. Propuestas de diseño
 - Empleo de *moodboards*
2. Algoritmos de aprendizaje automático para el análisis predictivo y las recomendaciones de diseño

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREACIÓN DE IMÁGENES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CREACIÓN DE VÍDEO GENERATIVO

1. Diseño de espacios inteligentes
2. Entornos personalizados
3. Diseño de mobiliario e iluminación
4. Eficiencia energética y optimización espacial
5. Escenografía y diseño de espacios inmersivos generativos
6. *Home staging* y visualización inmobiliaria
7. Escaparates interactivos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MODELOS TRIDIMENSIONALES

1. Conversión 2D a 3D automática
2. Modelado 3D asistido
3. Escaneo de espacios reales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. *BUILDING INFORMATION MODELING*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL *BUILDING INFORMATION MODELING* (BIM)

1. Asistencia de la IA en el *building information modeling*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES

1. Generación automática de documentación técnica
2. Optimización de costes, tiempos y sostenibilidad

3. Aumento de la precisión de los análisis
4. Reducción y prevención de errores
5. Integración con las nuevas tecnologías de visualización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DEL PROYECTO

1. Fase de diseño
2. Fase de construcción
3. Fase de operaciones y mantenimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPLEMENTACIÓN DE LA IA EN LOS PROYECTOS BIM

1. Estudios preliminares y de viabilidad
2. Análisis predictivo
3. Automatización de tareas repetitivas
4. Diseño generativo
5. *Clash detection* predictivo
6. Renderizado

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HERRAMIENTAS FUNDAMENTALES

1. Autodesk Revit
2. AI *plugins*
 - Spacemaker
 - TestFit

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. GENERACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN PERSONALIZADA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DISEÑO DE MUEBLES

1. Generación de piezas personalizadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIONES CONCRETAS DE LA IA

1. Diseño generativo
2. Optimización estructural
3. Fabricación digital
4. Simulación visual previa
5. Personalización masiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EMPLEO DE HERRAMIENTAS

1. ShapeDiver
2. Gravity Sketch AI
3. DreamFusion

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA