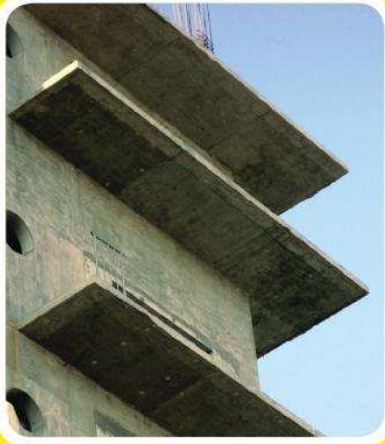


DIPLOMADO PARA DESARROLLADORES DE VIVIENDA



DIPLOMADO PARA DESARROLLADORES DE VIVIENDA

- 1 INTRODUCCIÓN:**
Antecedentes sobre el proyecto, la empresa y la vivienda; Teoría de la investigación estadística y mercados; Aplicación de matemáticas financieras y Sistemas informáticos aplicados.
- 2 EL DESARROLLADOR DE VIVIENDA:**
Introducción temática al tema de vivienda; Liderazgo y la empresa inmobiliaria, organización; Actividades de coordinación y dirección; Aprender la Cultura de Calidad; El desarrollo de un proyecto de inversión; implicación de seguimiento y control del proyecto con las diferentes áreas operativas; Marco jurídico y fiscal del proyecto de vivienda.
- 3 ESTUDIOS PROYECTOS Y TRAMITACIÓN:**
Marco teórico de la vivienda; Análisis de sitio y estudios de preinversión; Teoría del valor; Estudios de impacto urbano y ambiental; Participación en la formulación de proyectos; Proyecto de inversión, viabilidad; Proyecto de inversión, efectivo; Tecnologías y prototipos de vivienda; Tramitación de licencias.
- 4 TECNOLOGÍA DE LA CONSTRUCCIÓN:**
La construcción en un proceso del desarrollo industrial; Utilizando tecnologías y sistemas constructivos; Aplicación de sistemas informáticos a la planeación y control de obra; Cultura de calidad en obra; Aplicación de métodos de justo a tiempo y mejora continua; Verificación de obras, Cálculos de administraciones para bancos y entrega de vivienda.
- 5 FINANCIAMIENTOS Y TRÁMITES DE CRÉDITO:**
Estrategias financieras de los proyectos de inversión; Aplicación del análisis de riesgo; Evaluación de líneas de crédito de FOVI, INFONAVIT y otros; Aprender el trámite de créditos puente, gestión, formalización, ejercicio y finiquito; Evaluación del trámite de crédito individual, evaluación de expediente, trámite y firma con notario; Conocer la formulación y evaluación de proyectos, modelos financieros.
- 6 COMERCIALIZACIÓN E INDIVIDUALIZACIÓN:**
Importancia de la mercadotecnia; Aplicación de estudios de mercado; Estudio de estructuras de organización y control de ventas; Principios de promoción y ventas e Individualización de créditos.
- 7 ADMINISTRACIÓN Y CONTROL:**
Marco teórico de la administración; La gerencia y la coordinación de proyectos; Conocer las implicaciones fiscales y jurídicas de los proyectos, modelos de contratos; La supervisión de la calidad en los procesos y análisis de riesgo; Sistema informático de control y administración; Finanzas y control; Evaluación y administración de los servicios post-ventas.
- 8 SEMINARIO TALLER:**
Exposición metodológica y antecedentes; Metodologías de investigación para cada caso; exposición de temas, discusión y asesoría; Seminario de evaluación en mesas de trabajo; Conclusiones y recomendaciones de los casos.

TOTAL 96 HRS.
DURACIÓN 4 MESES



El Diplomado incluye:
Material didáctico.
Diploma ITC - CMIC - STPS