



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Especialista en Asesoría en Decoración y Home Staging





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



ACOMPañAMIENTO PERSONALIZADO

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General



Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO

[illegible]

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Descripción

El home staging consiste en preparar una vivienda para su venta o alquiler en el sector inmobiliario, con la finalidad de que esta resulte más atractiva a los posibles compradores, de forma que la venta pueda realizarse en un plazo más breve a la vez que se puede obtener un precio de venta más elevado. Por tanto, el home staging requiere de conocimientos propios del interiorismo, la decoración y la intermediación inmobiliaria. Por medio de este curso de home staging el alumnado desarrollará todos estos conocimientos para poder acceder a un mercado profesional en alza.

Objetivos

Los objetivos a alcanzar con la realización de este Curso en Decoración Online y Home Staging son los siguientes:

Conocer en qué consiste el home staging.

Aprender las nociones y fundamentos de la composición de espacios.

Saber utilizar la iluminación para mejorar el impacto visual.

Conocer los aspectos a tener en cuenta en relación a la ubicación de los elementos en el espacio.

Aprender a emplear el mobiliario como parte de la decoración.

Analizar los principales estilos decorativos.

Conocer las principales técnicas de prospección, captación e intermediación inmobiliaria.

Saber aplicar las nociones básicas de marketing y la comunicación en el sector inmobiliario.

A quién va dirigido

El Curso en Decoración Online se dirige a profesionales y estudiantes del ámbito inmobiliario, como arquitectos, diseñadores de interiores, agentes inmobiliarios, etc. interesados en acceder a un perfil profesional en auge. Se dirige también a cualquier persona que quiera formarse en esta materia para trabajar como asesor en home staging.

Para qué te prepara

Gracias al Curso de Especialista en Asesoría en Decoración y Home Staging, desarrollarás los conocimientos y habilidades profesionales necesarias para acceder a uno de los sectores profesionales con mayor demanda de personal cualificado dentro del sector inmobiliario.

Salidas laborales

Tras realizar este Curso de Decoración Online y Home staging, podrás dedicarte profesionalmente a la

decoración de interiores, interiorismo, diseño de interiores, etc.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Concepto de decoración
2. Origen e historia de la decoración
3. El interiorismo
 1. - Decoración de interiores
4. Home staging: decorar para vender o alquilar
 1. - Principales diferencias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPOSICIÓN

1. Principales aspectos a tener en cuenta en la composición
2. Punto Focal
 1. - Concepto y tipos
 2. - Tarea del decorador. Búsqueda del punto focal en diferentes estancias
3. Armonía y unidad
 1. - Concepto
 2. - Combinación de elementos para conseguir armonía
4. Contraste y variedad
5. El ritmo visual en decoración
 1. - Tipos de ritmo visual
6. Equilibrio. Balance simétrico y asimétrico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA LUZ

1. La luz como elemento básico en la decoración
2. La luz natural
 1. - Influencia de ventanas, claraboyas y puertas
 2. - Influencia de los colores en la iluminación
 3. - Superficies, texturas y materiales
 4. - Telas, tapicerías y suelos
 5. - La distribución de los muebles
3. La luz artificial
 1. - Características de la iluminación artificial
 2. - El impacto de la luz en la decoración
 3. - Interpretación de la luz
 4. - Elección de lámparas y puntos lumínicos. Consejos básicos
4. Tipos de iluminación según su funcionalidad
5. Tipología de lámparas y principales fuentes de luz
6. Principales sistemas de iluminación
7. La iluminación en las diferentes estancias de una casa
 1. - Iluminación oficina de trabajo
 2. - Iluminación estancias de una casa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA UBICACIÓN DE LOS ELEMENTOS EN EL ESPACIO

1. Importancia del espacio
2. Distribución del espacio. Aspectos básicos
 1. - Aspectos básicos a tener en cuenta
3. Formas de almacenamiento
4. Tipos de espacios
5. Elementos y accesorios decorativos de uso obligatorio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MOBILIARIO

1. Factores a tener en cuenta en la distribución del mobiliario
 1. - El sentido del equilibrio
2. Distribución del mobiliario
 1. - El recibidor y disposición de los muebles
 2. - Mobiliario del salón
 3. - Mobiliario del comedor
 4. - Mobiliario del dormitorio
 5. - Escritorios
 6. - Mobiliario de una biblioteca
 7. - Muebles en jardines, terrazas y balcones
3. Tapizado de muebles
 1. - Descripción de los diferentes tipos de tejidos, principales características y usos
4. Otros tipos de muebles y accesorios
 1. - Muebles de madera
 2. - Muebles metálicos, de plástico y de vidrio
 3. - Camas y complementos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRINCIPALES ESTILOS DECORATIVOS

1. Estilos en decoración
2. Estilos en la actualidad
 1. - Minimalismo
 2. - Estilo Zen
 3. - Estilo Rústico
 4. - Estilo Loft
 5. - Kitsch
 6. - Shabby Chic
 7. - Estilo étnico
 8. - Estilo colonial
 9. - Estilo vintage o retro
 10. - Art Decó
3. Feng shui
 1. - Otros estilos: árabe, ecléctico, mexicano, pop...

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. La función de la prospección del mercado inmobiliario
 1. - Áreas y sujetos básicos de la captación
 2. - El territorio de captación de bienes inmuebles
 3. - La cartera de inmuebles: criterios de selección y captación de inmuebles

2. Rutas de prospección
 1. - El plan de refresco del plan de fuentes
3. Técnicas de localización de inmuebles:
 1. - Técnicas elementales
 2. - Áreas de captación
4. Calificación de los prospectos
 1. - Definición y fines de la calificación
 2. - Métodos de filtrado

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

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
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
 1. - Llamada en frío
 2. - Carta de prospección
 3. - Otras gélidas entradas
 4. - Barreras de comunicación en frío
3. La entrevista de captación
 1. - Definición, estructura y objetivos
 2. - La representación de ventas
 3. - Ayudas a la captación
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. - El tratamiento de las objeciones
5. Documentación de la captación
 1. - Documentos tipo
 2. - Datos, imágenes e información a recabar del inmueble
6. El final de la captación
 1. - La recaptación o renegociación de las condiciones del encargo
 2. - Estudio de los fracasos tenidos en la captación
7. Uso de los datos obtenidos en la captación
 1. - Evaluación de la captación
 2. - Para la transformación en información para la venta
 3. - La relación posterior de mantenimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
 1. - Notas de encargo escritas (y verbales)
 2. - Encargos como agencia única
 3. - La captación en exclusiva, simple y colectiva
 4. - El trabajo sin encargo
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
 1. - Definición y fines de la negociación
 2. - Principios, estrategias y tácticas de la negociación

3. Acuerdos de captación en exclusiva
 1. - Concepto
 2. - Valoración de la exclusiva por parte de sus protagonistas
 3. - Objeciones a la exclusiva
4. El contrato en exclusiva
 1. - Elementos, derechos y obligaciones para las partes
 2. - Cláusulas habituales
 3. - Redacción de las partes del contrato

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

1. Conceptos básicos de Marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria
2. El plan de Marketing
 1. - Objetivos y finalidad
 2. - Marketing estratégico: acciones
 3. - Marketing operativo: acciones
3. El plan de medios y comunicación
 1. - El proceso y objetivos del plan de comunicación
 2. - Medios y canales de comunicación
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
 1. - Establecimiento de objetivos
 2. - Identificación de características y valor añadido de los inmuebles o servicio de intermediación inmobiliaria
 3. - Identificación del mercado potencial y el entorno competitivo
 4. - Elaboración del mensaje
 5. - Identificación de los medios de publicidad y promoción. Ventajas e inconvenientes de su utilización
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales
 1. - La estimación del presupuesto de la acción comercial
 2. - La coordinación de la campaña
 3. - Establecimiento de métodos de control de la campaña
6. Marketing directo
 1. - Naturaleza
 2. - Principales herramientas del marketing directo
 3. - El control de los resultados
7. Telemarketing y gestión de las relaciones con los clientes. (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. Los puntos de venta de inmuebles
 1. - La agencia
 2. - El piso piloto
 3. - La red de colaboradores activos
 4. - Otros puntos de comercialización de inmuebles: ferias del sector
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento
 1. - La cartera de inmuebles a la venta o en alquiler
 2. - Dimensiones del producto inmobiliario
 3. - Jerarquía y clasificaciones
3. El proceso de decisión de compra

1. - Roles y comportamiento en la compra inmobiliaria
2. - Etapas en el proceso de decisión de compra
3. - La percepción de la oferta
4. - Factores principales que influyen en la decisión de compra
4. Información gráfica de los productos inmuebles
 1. - Documentación y materiales de muestra exigible por la legislación vigente
 2. - Interpretación de planos y superficie
 3. - Presentaciones digitales
 4. - Los libros de muestra de cada uno de los productos de venta o alquiler
 5. - La memoria de calidades, materiales, instalaciones y equipamiento
 6. - Lista de precios de cada producto en venta o en alquiler y de sus condiciones de compra o posesión
 7. - Condiciones de adquisición y arrendamiento de cada inmueble
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles
 1. - Documentación a obtener del interesado, en cada momento
 2. - Carpeta de información a entregar a cada interesado
 3. - Libros de control de prospectos interesados en la promoción
 4. - Los circuitos de información con la dirección

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

¡Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.edu.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group