FORMACIÓN POR SECTORES

Formación en IA para inmobiliarias

Para agencias, franquicias, promotoras y gestoras de alquiler que quieren que su equipo use la IA para captar mejor, anunciar mejor y perder menos tiempo, sin poner en riesgo los datos de sus clientes ni la confianza del comprador.



Presencial en Barcelona y alrededores u online · En castellano o en catalán · Desde 750 € + IVA por grupo

Pensada para el día a día de una inmobiliaria

- vuestros agentes ya usan ChatGPT para algún anuncio, pero cada uno a su manera;
- la captación y el seguimiento de propietarios se comen horas que deberían ir a las visitas;
- queréis aprovechar el home staging virtual sin acabar con una queja por publicidad engañosa;
- os preocupa qué datos de clientes se están pegando en herramientas que nadie ha autorizado.

Perfiles: agentes y asesores comerciales, directores de oficina y responsables de captación, equipos comerciales de promotoras, gestores de alquiler y administración de fincas, y personal de marketing y de back-office.

Al terminar, tu equipo sabrá…

- **Convertir las notas de voz de una visita** en un anuncio listo para el portal, en varias versiones y en otro idioma.
- **Preparar un correo y un argumentario de captación** pensados para un propietario concreto.
- **Ordenar comparables y argumentos** para defender un precio ante el vendedor. La IA no decide el precio, pero ayuda mucho a defenderlo mejor.
- **Crear una imagen de home staging virtual** bien etiquetada y distinguir qué retoques serían engañosos.
- **Decidir qué datos de clientes pueden entrar en una herramienta de IA** y anonimizar un documento antes de usarlo.
- **Resumir un contrato, un dossier o una norma** y comprobar cada dato en el documento original.
- **Configurar un asistente con el estilo de la agencia** y acordar un plan de uso del equipo.

El programa

En cada formación elijo los módulos que más os sirven según el formato y vuestras prioridades, y preparo los ejercicios con ejemplos de vuestro día a día.

Módulo 1. **La IA generativa, con criterio**

- Qué es la IA generativa y qué no es, y por qué se equivoca con tanta seguridad.
- Elegir herramienta: ChatGPT, Copilot, Gemini o Claude. Cuenta personal frente a cuenta de empresa.
- La fórmula del prompt en 4 pasos: contexto, tarea, instrucciones y refinamiento.
- Trabajar por voz y con fotos y documentos adjuntos.
- Datos de clientes y RGPD: lo que no se pega nunca (DNI, nóminas, datos de inquilinos, contratos sin anonimizar) y cómo anonimizar.
- El Reglamento europeo de IA en una agencia: formar al equipo e indicar las imágenes modificadas con IA.
- Revisar antes de publicar: superficies, precios, certificados y otros datos que la IA puede inventar.

Módulo 2. **Captación y relación con propietarios**

- Preparar la visita de captación: ficha de la zona, preguntas y argumentario.
- Correos y WhatsApps de captación y seguimiento con el tono de la agencia.
- Guion de llamada y respuesta a objeciones: precio, exclusiva y honorarios.
- Defender el precio: ordenar comparables y explicar el valor al propietario.
- Propuesta de servicio o informe para el propietario en formato presentación.
- Detectar oportunidades antes que la competencia: alertas y seguimiento de anuncios de particulares.

Módulo 3. **Anuncios y comunicación del inmueble**

- Del audio de la visita al texto del anuncio.
- Un inmueble para varios públicos (familia, inversor, segunda residencia) y varios canales (portal, web, redes y newsletter).
- Versiones en inglés, francés o alemán para el comprador internacional.
- Huir de los tópicos y de los textos "demasiado neutros": la guía de estilo de la agencia.
- Lo que un anuncio no puede decir: la publicidad de una vivienda obliga a quien la publica.
- Dossier del inmueble y presentación para compradores.

Módulo 4. **Imagen y vídeo sin engañar**

- Home staging virtual, reforma virtual y amueblar estancias vacías.
- Retoque aceptable (luz, color, cielo) frente a alteración engañosa (vistas inventadas, defectos ocultos).
- Cómo indicar que una imagen está recreada virtualmente y por qué publicar también la foto original.
- Derechos de imagen y privacidad del propietario: personas, fotos familiares y matrículas.
- Recorridos y reels a partir de fotos, para filtrar curiosos antes de la visita.
- Herramientas de imagen y vídeo: qué ofrece cada una y cuánto cuesta.

Módulo 5. Documentos, gestión y atención al cliente

- Resumir reuniones y visitas, y actas automáticas en Meet o Teams.
- Entender dossieres, notas simples y normativa de vivienda con NotebookLM.
- Extraer fechas, renta, actualización y fianza de un contrato de alquiler anonimizado. La revisión legal sigue siendo humana.
- Respuestas tipo para inquilinos y propietarios: incidencias, renovaciones y recordatorios.
- Preguntas frecuentes de una promoción a partir de la memoria de calidades, coherentes con la publicidad.
- Hojas de cálculo con IA: cartera, seguimiento de contactos, fórmulas y gráficos.
- Correo: resúmenes por tema o por cliente en Gmail u Outlook.

Módulo 6. El asistente del equipo y el plan de uso

- Biblioteca de prompts del equipo, para no empezar de cero cada vez.
- Crear el asistente de la agencia (un GPT, un Gem, un agente de Copilot o un proyecto de Claude) con su estilo, plantillas y criterios.
- Agentes conectados al correo o al CRM: qué permisos dar y cuándo exigir confirmación.
- Política de uso de la agencia: herramientas autorizadas, datos prohibidos, revisión humana y etiquetado de imágenes.
- Lo que no delegaríamos nunca: el precio final, la negociación, la visita y la relación de confianza.
- Plan de 30 días: tres tareas por puesto, una persona de referencia y cómo veremos si funciona.

Qué entra en cada formato

Formato	Qué incluye
Sesión práctica (4 h) · desde 750 €	El módulo 1 y lo esencial de los módulos 2 y 3, con un cierre de "qué probamos mañana". En gestoras de alquiler y promotoras, el módulo 5 sustituye al 2.
Programa intensivo (8 h) · desde 1.400 €	Los módulos 1 a 5, con la biblioteca de prompts y el plan de uso.
Programa completo (12 h) · desde 1.950 €	Los 6 módulos, y construimos en clase el asistente de la agencia con sus documentos reales y redactamos la política de uso.

Precio por sesión, no por asistente. IVA no incluido. Hasta 25 personas por sesión práctica. Con 25 personas, la sesión práctica sale a 30 € por persona.

Lo que harán en la sesión

1. **Del audio al anuncio.** Describir por voz un piso y convertirlo en un anuncio de portal de 140 palabras como máximo, en castellano y en inglés.
2. **Captación.** Escribir un correo para un propietario que vende como particular y afinarlo hasta que suene a vuestra agencia.
3. **Home staging honesto.** Amueblar virtualmente una estancia vacía, etiquetarla y decidir en un minitest qué retoques serían engañosos.

4. **El contrato, en limpio.** Extraer de un contrato de alquiler anonimizado las fechas y obligaciones clave, y comprobar cada una en el documento.
5. **Vuestro redactor.** Crear el asistente "redactor de anuncios" con vuestra guía de estilo y probarlo con tres inmuebles.

Formación que ya funciona en inmobiliarias

En 2026 formé al equipo de consultores de **Engel & Völkers** en la Cerdanya. Trabajamos con sus inmuebles y su forma de captar: descripciones de casas de montaña dictadas en la visita, correos a propietarios, textos para portales en varios idiomas y home staging virtual, con una regla que repetimos toda la mañana: **vender el potencial sin mentir**.

Además, llevo años haciendo el marketing digital de varias oficinas de Engel & Völkers, así que conozco por dentro cómo trabaja una agencia: captación, portales, campañas y la presión por publicar rápido.

Incluido: Kit de alfabetización en IA

- **Certificado de asistencia** del grupo con el programa, las horas y los asistentes, que sirve como registro de la formación.
- **Diploma individual** para cada participante que lo necesite (siempre, si la formación se bonifica con Fundae).
- **Plantilla de política de uso de la IA** de una página, para adaptar a vuestra organización.
- Las presentaciones y una guía de prompts adaptada a vuestro trabajo.

El Reglamento europeo de IA (art. 4) pide a las organizaciones que usan IA que tomen medidas para que su personal sepa usarla con criterio. Este kit os ayuda a dejar constancia; no sustituye el asesoramiento jurídico.

¿Formamos a tu equipo?

Cuéntame cuántos sois y qué hacéis, y te envío una propuesta con el programa adaptado en 3 días laborables.

Jordi Cañas · Growkia · info@growkia.com · 636 14 26 86 (teléfono y WhatsApp) · growkia.com

---

Precios sin IVA, por sesión y no por asistente. Programa vigente en noviembre de 2026; puede adaptarse a cada organización. La formación se puede bonificar con Fundae si la empresa lo gestiona antes de empezar.