

ACUERDO DE ALIANZA ESTRATÉGICA

UMIN 2.0 × SEDI

Universidad de Marketing Inmobiliario
Corporación Sello Dorado Inmobiliario

Documento informativo para miembros de SEDI · 2026

Presentación

UMIN 2.0 — Universidad de Marketing Inmobiliario es el programa de formación especializada más completo del mercado latinoamericano para profesionales del sector inmobiliario. Diseñado para agentes independientes, líderes de inmobiliarias, promotores y desarrolladores que quieren construir una marca posicionada, atraer prospectos de forma consistente, automatizar su proceso de ventas y escalar su negocio utilizando inteligencia artificial.

A través de esta alianza estratégica con la Corporación Sello Dorado Inmobiliario — SEDI — todos los miembros activos de la corporación acceden a UMIN 2.0 con un beneficio exclusivo que no está disponible al público general.

El Método INERCIA™

UMIN 2.0 está construido sobre el Método INERCIA™ — el sistema de 4 fases que lleva a un profesional inmobiliario desde cero hasta un negocio escalable y automatizado. El orden de las fases importa: cada una construye sobre la anterior.

FASE 1

BRANDING

Construye tu marca, define tu nicho, desarrolla tu propuesta de valor e identidad visual. El prospecto correcto te elige antes de que abras la boca.

FASE 2

TRÁFICO

Atrae prospectos calificados de forma consistente — contenido orgánico, Meta Ads y estrategia de contenido con IA.

FASE 3

AUTOMATIZACIÓN

Crea sistemas que responden, califican y hacen seguimiento solos. Tu negocio funciona mientras estás en otra cita.

FASE 4

ESCALABILIDAD

Lee tus KPIs, planea en ciclos de 90 días, delega con sistemas y revisa de forma ritual. El negocio crece aunque no estés en cada decisión.

Estructura del Programa — 20 Módulos

UMIN 2.0 está organizado en 20 módulos distribuidos en 4 colecciones temáticas, una Zona 0 de orientación y una Zona Live de acompañamiento en vivo.

ZONA 0 M1–M3	Comienza Aquí	Bienvenida, diagnóstico INERCIA™, calendario de actividades y Laboratorio UMIN.
COLECCIÓN 1 M4	Autoridad Inmobiliaria	Branding que Vende: Construye tu Marca Inmobiliaria con IA — 9 lecciones con prompts descargables.
COLECCIÓN 2 M5–M10	Tráfico y Contenido	Tráfico con Propósito · Meta Ads · Mejora tus Campañas con IA · Creación de Contenido con IA · YouTube para Inmobiliarias.
COLECCIÓN 3 M11–M14	Automatización	Sistema de Ventas Automatizado · UMIN Funnels · Sistema Operativo IA UMIN · Estrategias Avanzadas de Automatización.
COLECCIÓN 4 M15–M18	Escalabilidad	Escala tu Negocio · Manual de Ventas con Neurociencias · Certificación UMIN · Salón de la Fama UMIN.
ZONA LIVE M19–M20	Mentoría en Vivo	UMIN Class con mentores invitados · Sesiones de Consultoría y Acompañamiento semanales en vivo.

Proceso Educativo y Acompañamiento

UMIN 2.0 no es un curso que se compra y se olvida. Es un sistema de formación con acompañamiento real en cada etapa del proceso.



Laboratorio UMIN

Canal de consultoría directa con el equipo UMIN. El estudiante envía su pregunta en video con Loom y recibe una respuesta personalizada en menos de 24 horas — revisión de estrategias, auditoría de campañas y feedback aplicado a su negocio real.



Sesiones de Consultoría y Acompañamiento en Vivo

Sesiones semanales en vivo donde el estudiante construye su estrategia a la medida con guía directa. No son clases magistrales — son sesiones de trabajo real sobre el negocio del estudiante, con resolución de casos concretos en tiempo real.



Soporte Diario al Estudiante

El equipo de soporte UMIN está disponible todos los días para resolver dudas, orientar al estudiante dentro de la plataforma y garantizar que ninguna pregunta detenga el avance. Adicionalmente, el programa incluye el GPT Soporte UMIN — un agente de inteligencia artificial entrenado con todo el contenido del programa, disponible las 24 horas.



UMIN Class — Mentores Invitados

Clases especiales con referentes del sector inmobiliario y del marketing digital en Latinoamérica. Perspectivas especializadas que complementan la formación del programa con casos reales del mercado.

Herramientas Incluidas en el Programa

Además de la formación, UMIN 2.0 incluye acceso a herramientas tecnológicas específicas para el sector inmobiliario que resuelven problemas concretos del negocio.

UMIN Funnels

Tu plataforma de automatización inmobiliaria — ahorra más de \$300 USD mensuales en herramientas

UMIN Funnels es la plataforma de automatización del ecosistema UMIN — un sistema todo en uno que reemplaza múltiples herramientas que el agente normalmente pagaría por separado: CRM para gestión de prospectos, secuencias de seguimiento automático por WhatsApp y email, landing pages para captura de leads, pipeline de ventas visual y distribución automatizada de contenido. Un agente que usa herramientas separadas para cada función puede estar invirtiendo más de \$300 USD mensuales. UMIN Funnels consolida todo en una sola plataforma optimizada para el sector inmobiliario. Incluido durante 1 año completo con la inscripción a UMIN 2.0.

Sistema Operativo UMIN IA

6 agentes de inteligencia artificial especializados en bienes raíces

El Sistema Operativo UMIN IA resuelve uno de los problemas más costosos del agente inmobiliario: tener que contratar especialistas externos para cada área del negocio. El sistema incluye 6 agentes de IA entrenados específicamente para el sector: el Agente Estratega define posicionamiento y embudo de ventas; el Agente Copywriter genera copias de anuncios en segundos; el Agente Media Buyer estructura campañas de Meta Ads y las audita; el Agente Analista interpreta KPIs con sistema de semáforo verde-amarillo-rojo; el Agente Project Manager convierte estrategias en planes de acción semanales; y el Agente Consultor de Ventas prepara el cierre y maneja objeciones aplicando métodos Chris Voss y Grant Cardone. Acceso incluido durante 1 año completo.

Manual de Ventas con Neurociencias Inmobiliarias

El sistema de cierre basado en cómo funciona el cerebro del comprador

El Manual de Ventas con Neurociencias resuelve el problema del cierre — el momento donde se pierde más dinero en el sector inmobiliario. Basado en los 5 principios de neurociencias aplicados a la decisión de compra de propiedad: cerebro reptiliano, efecto anclaje, aversión a la pérdida, prueba social y efecto de encuadre. Incluye el protocolo de manejo de objeciones con métodos Chris Voss y Grant Cardone, adaptados al mercado inmobiliario latinoamericano. El resultado: más cierres sin necesidad de bajar el precio.

Property Ad Score

Early Adopter — evalúa si una propiedad o constructora está lista para publicidad digital

Property Ad Score resuelve uno de los problemas más costosos de la pauta inmobiliaria: invertir en publicidad digital para propiedades o constructoras que no están listas para convertir. La herramienta evalúa 12 dimensiones clave — precio de mercado, calidad del producto, ubicación, material publicitario, exclusividad, demanda actual, entre otras — y asigna una calificación A, B o C que indica si la propiedad está apta para pauta, si presenta riesgo moderado o si debe esperar. Para calificaciones A y B, también entrega recomendaciones específicas de segmentación para Meta Ads. Los miembros de SEDI acceden en calidad de Early Adopters — antes del lanzamiento oficial al público.

Beneficio Exclusivo para Miembros de SEDI

30% de descuento sobre el precio vigente de UMIN 2.0

Cupón exclusivo: **SELLODORADO**

Este beneficio está disponible exclusivamente para miembros activos de la Corporación Sello Dorado Inmobiliario. No está disponible al público general.

¿Cómo usar el cupón?

- Ingresa a la página oficial de UMIN 2.0
- Selecciona tu plan de inscripción
- En el campo de cupón de descuento, ingresa el código: **SELLODORADO**
- **El descuento del 30% se aplicará automáticamente sobre el precio vigente**

Nota especial para Colombia

Los miembros colombianos de SEDI pueden realizar el pago de su inscripción a UMIN 2.0 con tarjeta de crédito y diferirlo hasta en 12 cuotas mensuales a través de la plataforma Hotmart. Esta facilidad de pago aplica sobre el precio con descuento obtenido con el cupón **SELLODORADO**.

Renovación — Segundo Año

Los miembros de SEDI que renueven su acceso a UMIN 2.0 en el segundo año pagan únicamente el 50% de lo que invirtieron en su inscripción inicial. Este beneficio es exclusivo para miembros activos de la corporación y reconoce la fidelidad del profesional inmobiliario comprometido con su formación continua.

Espíritu del Acuerdo

Esta alianza entre UMIN 2.0 y la Corporación Sello Dorado Inmobiliario — SEDI — nace del convencimiento compartido de que el profesional inmobiliario latinoamericano merece formación de primer nivel, herramientas tecnológicas reales y un acompañamiento que garantice resultados.

El objetivo no es vender un curso — es transformar la forma en que los miembros de SEDI construyen, operan y escalan sus negocios inmobiliarios. Esta es una relación de largo plazo, construida sobre el ganar-ganar, y diseñada para perdurar en el tiempo.

Aval del Acuerdo

Por UMIN 2.0

Nelson Perdomo

Fundador — UMIN 2.0

Universidad de Marketing Inmobiliario

Por SEDI

Representante Legal

Corporación Sello Dorado Inmobiliario