

Diplomado

Marketing digital **inmobiliario**

MODALIDAD: EN LÍNEA

DURACIÓN: 6 MESES

— Este programa es para ti si eres ...

Eres desarrollador de inmobiliarias, coordinador de ventas, gerente comercial, director comercial de empresas desarrolladoras o de brokeraje, agente inmobiliario o tienes interés en profesionalizarte y en desarrollarte profesionalmente dentro del sector.

— Objetivo:

Brindarte los conocimientos precisos para puedas desarrollar las habilidades necesarias para que, a través de una visión estratégica comercial de 360° y el uso de la tecnología digital, alcancen los objetivos estratégicos de negocio.

— Antecedentes:

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el primer trimestre de 2020, el PIB nominal del país alcanzó un valor del orden de los 24.3 billones de pesos. De este total, el sector de los servicios de bienes raíces y de alquiler de bienes muebles e intangibles fue el responsable del 10 por ciento.

De ahí que sea necesaria la constante profesionalización de los principales actores involucrados en la toma de decisiones y gestión comercial del sector inmobiliario. La industria inmobiliaria requiere de coordinadores, gerentes y directores comerciales y de mercadotecnia inmobiliaria con los conocimientos y habilidades que los hagan capaces de ejecutar, gestionar y tomar decisiones estratégicas para garantizar el éxito en las ventas y el retorno de inversión.

Así mismo, el avance tecnológico ha impactado la forma en la que se realiza la promoción y venta del inventario inmobiliario. Por lo que el uso de estas herramientas será importante para las estrategias comerciales del sector.

— ¿Qué aprenderás?

- A realizar un Plan Comercial integral y estratégico que involucre la tecnología digital como herramienta de mercadotecnia
- A gestionar la fuerza de ventas y toma de decisiones para alcanzar las metas del plan de negocio y el plan financiero.
- Los fundamentos y el proceso para generar un plan de marketing, así como su interrelación con otras áreas.
- La tecnología digital en la nueva normalidad y nueva forma de vender, así como las características del marketing digital, su implementación y seguimiento.
- Los tipos de fuerza de ventas existentes y la toma de decisiones sobre la mejor forma de estructurarlas.

— Al finalizar

Tendrás una visión estratégica profesional para ejecutar la planeación comercial con el uso de herramientas tecnológicas de comercialización y marketing actuales para conseguir tus objetivos de negocio en el sector inmobiliario.

TEMARIO

01

Introducción a la Estrategia Comercial e investigación de mercado de productos inmobiliarios

1. La estrategia comercial inmobiliaria y su importancia
2. Definición de estrategia comercial en la industria inmobiliaria
3. Importancia de una Estrategia Comercial Inmobiliaria de 360°
4. El plan estratégico comercial
5. Beneficios de un Plan Estratégico
6. Principales errores en la falta de planeación integral
7. ¿Por qué no se dan las ventas?
8. Investigación de Mercado de Productos inmobiliarios
9. Bases de la investigación de mercado
10. Relación entre el modelo financiero y la estrategia comercial
11. Investigación de mercado
12. Análisis de la Competencia
13. Estudio de mercado
14. Definición de producto
15. Caso práctico: Presentación de proyecto
16. Master clases: Plática con líder del sector en el tema

02

Estrategia de Mercadotecnia Inmobiliaria tradicional

1. El plan integral de mercadotecnia
2. Importancia del plan integral de mercadotecnia
3. Interrelación entre el área comercial y las áreas de producción del desarrollo inmobiliario
4. Las 4Ps de marketing
5. Redefinición de producto
6. Presupuesto
7. Branding, imagen y valor de marca
8. Etapas de estrategia de marketing
9. Plan de marketing
10. Caso práctico: Presentación de proyecto
11. Master class: Plática con líder del sector en el tema

TEMARIO

03

Marketing digital

1. Introducción al marketing digital
2. Marketing digital en la industria inmobiliaria
3. Etapas del marketing digital
4. Conceptos de marketing digital
5. Proceso de marketing digital
6. SEM básico
7. ¿Qué es el SEM y cómo funciona?
8. Campaña de google addword
9. ¿Cómo medir el desempeño?
10. Master class: Plática con líder del sector en el tema

04

Estrategia de marketing digital

1. Comunidades online
2. Manejo de comunidades online
3. Metodología Inbound
4. Facebook adds
5. Publicidad en Redes Sociales
7. Plan de marketing digital
8. Presupuesto
9. Caso práctico: Presentación de proyecto
10. Master class: Plática con líder del sector en el tema

TEMARIO

05

Estrategia de ventas

1. Análisis de inventario
2. Estrategia de precios y diferenciación de productos
3. Etapas de ventas
4. Absorciones
5. Políticas de ventas
6. Materiales de ventas
7. Ficha técnica de producto
8. Pitch de ventas
9. Showroom y Oficina de ventas
10. Credibilidad
11. Caso práctico: Presentación de proyecto
12. Master class: Plática con líder del sector en el tema

06

Fuerza de ventas profesional

1. Tipos de fuerza de ventas
2. Brokeraje externo
3. Estimación de fuerza de ventas
4. Reclutamiento de fuerza de ventas
5. Entrenamiento de Fuerza de ventas
6. Procesos y procedimientos
7. Políticas de comisiones
8. Incentivos y motivación de la fuerza de ventas
9. Metas de ventas
10. Reportes
11. Inventario remanente
12. Caso práctico: Presentación de proyecto
13. Benchmarck
14. Realineación de estrategia comercial
15. Caso práctico: Presentación de proyecto
16. Master class: Plática con líder del sector en el tema

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE