

Marketing y promoción inmobiliaria

Modalidad: curso e-Learning Duración: 40 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Aplicar técnicas de promoción de distintas carteras de inmuebles
- Elaborar documentos y/o elementos promocionales sencillos de inmuebles, en diferentes soportes/medios, adaptados a las principales acciones de promoción inmobiliaria
- Preparar el plan de promoción de un conjunto de inmuebles elaborando los documentos y/o elementos promocionales del mismo

CONTENIDOS

UD1. Marketing y comunicación en el sector inmobiliario.

- 1.1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria.
- 1.2. El plan de marketing.
- 1.3. El plan de medios y comunicación.
- 1.4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario.
- 1.5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales.
- 1.6. Marketing directo.
- 1.7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM).

UD2. Organización de la promoción comercial inmobiliaria.

- 2.1. Los puntos de venta de inmuebles.
- 2.2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
- 2.3. El proceso de decisión de compra.
- 2.4. Información gráfica de los productos inmuebles.
- 2.5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles.

UD3. Medios y soportes de promoción comercial inmobiliaria.

- 3.1. El diseño del mensaje comercial:
- 3.2. Medios e instrumentos de promoción.
- 3.3. Soportes de promoción inmobiliaria.