



MARKETING PARA INMOBILIARIAS

Duración: 25 horas

OBJETIVOS

- Introducir al alumno en la terminología del marketing, su clasificación, etapas y técnicas de marketing inmobiliario.
- Para realizar una campaña de marketing es imprescindible una investigación previa, preparamos al alumno para poder hacer el análisis DAFO, segmentar el mercado, conocer la oferta y demanda de la inmobiliaria y diseñar una estrategia comercial a medida de su empresa.
- Es fundamental que el capital humano sea el adecuado en la agencia inmobiliaria, por eso damos a conocer cuál es el perfil del agente inmobiliario, qué habilidades comerciales necesita y algunas fórmulas para la captación inmobiliaria.
- Si se quiere tener éxito en una campaña de marketing hay que conocer al cliente, por lo que estudiaremos cómo dar una buena atención al cliente, qué tipos de clientes puede tener una inmobiliaria, y sus necesidades. Todo enfocado hacia el logro de la satisfacción del cliente.



- En el marketing hay que tener un gran dominio de la comunicación comercial para dar a conocer los productos y servicios, por eso explicamos los tipos de comunicación más usados en el marketing inmobiliario y las técnicas más actuales como el briefing para poder realizar una comunicación y publicidad eficaz.
- Introducimos al alumno a la comunicación online por medio de las redes sociales o internet, haciendo hincapié en su trascendencia profesional y económica. El alumno aprenderá técnicas para redactar contenidos de calidad y publicaciones inmobiliarias.



ÍNDICE

TEMA 1 INTRODUCCIÓN

- Concepto de marketing.
- El entorno, el mercado y el cliente.
- El producto inmobiliario.

TEMA 2 EL MARKETING

- Tipos de marketing.
- Etapas del marketing.
- El marketing-mix.
- El plan de marketing.
- Técnicas de marketing inmobiliario.

TEMA 3 LA INVESTIGACIÓN

- Análisis DAFO
- Segmentación del mercado.
- La oferta y la demanda inmobiliaria.
- Diseño de la estrategia comercial.

TEMA 4 AGENTE INMOBILIARIO

- Perfil profesional.
- Habilidades comerciales.
- Captación inmobiliaria.

TEMA 5 EL CLIENTE INMOBILIARIO

- Atención al cliente.
- Tipos de clientes.
- Necesidades y satisfacción del cliente.



TEMA 6 COMUNICACIÓN COMERCIAL

- Tipos de comunicación.
- El briefing.
- La publicidad.
- Redes sociales e Internet.
- Noticias inmobiliarias.