

Por la
Profesionalización
Inmobiliaria



CURSO
COMUNICACIÓN Y MARKETING
DIGITAL



Introducción

En este módulo vamos a conocer conceptos claves de marketing para que, alineados con la planeación estratégica de la inmobiliaria, los Gerentes y Directivos desarrollen su marca de manera exitosa y tengan bases sólidas para poder competir en el mercado actual



Comunicación y marketing digital 8 Horas

Metodología Programas de Capacitación

- Ejercicios de PNL (Programación Neurolingüística)
- Cuadernillo con ejercicios prácticos por módulo
- Talleres individuales y grupales (Teórico – Ser)
- Seguimiento de las actividades programadas por módulo
- Clínicas de Ventas: Retroalimentación y plan de mejora

Tipos De Personalidad: Cómo Identificarlos En Ti y en Tu Equipo de Trabajo

- Identificar los 4 tipos de personalidad (auditivo, visual, kinestésico y creativo)
- Cómo generar un impacto positivo en los demás entendiendo su tipo de personalidad.
- Ejercicio práctico: Descubre el tipo de personalidad que te caracteriza y cómo potencializarlo para lograr resultados extraordinarios en tu vida laboral y personal
- Conclusiones

Comunicación Asertiva: Lenguaje Verbal y No Verbal

- Comunicación Asertiva y Tipos de comunicación
- Lenguaje verbal y no verbal.
- La comunicación como estrategia de persuasión – Calibración
- Como entrar en sintonía con los demás - Rapport
- Taller de Calibración y Rapport

Marketing

- Las 4 p del marketing mix, aplicadas al sector inmobiliario
- Plaza
- Producto y Servicio
- Precio
- Promoción

Marketing Digital

- Generalidades: Marketing Digital
- Redes Sociales: Facebook, Instagram y LinkedIn
- Estrategias de comunicación para el sector inmobiliario.

