



Por la
Profesionalización
Inmobiliaria

CURSO

**PLAN DE MARKETIG
INMOBILIARIO**



Objetivo

Desarrollar competencias en los agentes inmobiliarios que los ayuden a mejorar sus procesos de gestión comercial, al proporcionar herramientas y recursos que les permitirán brindar un servicio profesional de calidad y así incrementar su volumen de ventas.

Objetivo Específico:

Entender la dinámica histórica del marketing desde una perspectiva que muestra la evolución del mercado a partir de la transformación en la forma de consumo de las personas, identificando así las señales que evidencian el nuevo rumbo de las relaciones en los negocios.

CONTENIDO

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES

- Definición y principios
- Utilidad e importancia
- Tendencias: presente y futuro

CAPÍTULO 2. DETERMINANTES Y VARIABLES

- Análisis e investigación de mercado
- Teoría de las 4 'pes'
- Marketing de masa vs. relacional
- Marketing las 4C

CAPÍTULO 3. COMUNICACIÓN

- Fundamentos
- Herramientas tradicionales
- Nuevas tecnologías
 - Página web:
 - Motores de búsqueda
 - Redes sociales
 - Publicidad online
 - Google Ads
 - Youtube Ads
 - Facebook e Instagram Ads