



CURSO ESTRATEGIAS DE MARKETING Y VENTAS INMOBILIARIAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Quienes conforman los equipos comerciales de empresas inmobiliarias, enfrentan hoy un nuevo escenario. Por un lado, la conformación de los hogares y su forma de vivir la ciudad ha cambiado. Así mismo, el acceso a la compra de una vivienda en los últimos años se ha dificultado por el aumento del valor de las viviendas y las mayores exigencias de pie inicial para la compra. Por último, están los cambios en preferencias de productos y en las herramientas de búsqueda. Este programa busca entregar herramientas para enfrentar estos desafíos mediante el análisis de casos reales, talleres y la discusión entre pares.



Objetivos específicos

- Determinantes de la demanda habitacional:
- El mercado habitacional y el ciclo inmobiliario
- La formación de hogares y el efecto del ingreso
- ¿Compra o arriendo?
- ¿Casa o departamento?
-
- Marketing estratégico de la empresa inmobiliaria:
- Identificación de oportunidades, análisis del cliente y entorno competitivo
- Estrategia de marca, posicionamiento y atributo diferenciador
- Segmentación de clientes
- Herramientas de investigación de mercado
-
- Gestión de ventas:
- El proceso de venta inmobiliaria
- Indicadores y control de gestión
- Sistemas de incentivos

Temario del curso:

Modulo 1: Determinantes de la demanda habitacional

- El mercado habitacional y el ciclo inmobiliario
- La formación de hogares y el efecto del ingreso
- ¿Compra o arriendo?
- ¿Casa o departamento?

Modulo 2: Marketing estratégico de la empresa inmobiliaria

- Identificación de oportunidades, análisis del cliente y entorno competitivo
- Estrategia de marca, posicionamiento y atributo diferenciador
- Segmentación de clientes
- Herramientas de investigación de mercado

Modulo 3: Gestión de ventas

- El proceso de venta inmobiliaria
- Indicadores y control de gestión
- Sistemas de incentivos

Modulo 4: Creación de valor a través de la fuerza de ventas

- Puntos de experiencia
- Ciclo de compra del cliente
- Selección y entrenamiento de la fuerza de venta

Modulo 5: La relación con el cliente inmobiliario, estado y desafíos

- La particularidad del cliente inmobiliario
- La percepción del cliente respecto al servicio entregado
- Oportunidades en la gestión de clientes

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl