

Marketing para inmobiliarias

Marketing para inmobiliarias

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

• 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.

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.

© icaformación2026