

MARKETING INMOBILIARIO

Curso bonificado por Fundación Tripartita y Seguridad Social. No supone ningún coste para empresa ni trabajador
Duración: 60 horas | Modalidad: online

Programa:

MÓDULO I. EL ENTORNO COMERCIAL

1. La corporación inmobiliaria.
2. Análisis del macroentorno.
3. Características de las empresas.
4. Capacidades, habilidades y hábitos de eficacia.
5. El mercado.
6. La competencia.
7. La oferta y la demanda.

MÓDULO II. LOS PILARES DEL MARKETING

1. ¿Qué es el marketing?
2. Estructura del departamento de marketing.
3. Las bases operativas del marketing.
4. Valor y satisfacción.
5. La planificación estratégica.

MÓDULO III. EL MARKETING-MIX

1. Las políticas.
2. Las políticas de producto.
3. Las políticas de precios.
4. Las políticas de comunicación.
5. Los sistemas de comercialización.

MÓDULO IV. EL SERVICIO DE INTELIGENCIA DEL MARKETING

1. Orientación del Servicio de Inteligencia de Marketing, SIM.
2. SIM permanente y SIM ocasional.
3. La investigación de mercado.
4. Elaboración de un estudio de mercados.

MÓDULO V. LA VENTA

1. La venta inmobiliaria.
2. La dirección de ventas.
3. La gestión del tiempo.
4. La organización comercial.
5. El vendedor inmobiliario.
6. La selección del equipo comercial.

MÓDULO VI. LOS PLANES DE VENTA

1. Métodos de previsión de ventas y de operatividad marginal.
2. Los planes de venta.
3. Los mitos de la venta.
4. Las etapas de la venta.

5. La negociación y la venta.
6. La creatividad y la gestión de los intangibles.

MÓDULO VII. EL PLAN DE MARKETING

1. El proceso de planificación.
2. El proceso de análisis.
3. Objetivos, estrategias y tácticas.

MÓDULO VIII. EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Necesidades y motivaciones.
2. Decisiones de compra y modelos.
3. Análisis de la percepción.
4. El aprendizaje.
5. Análisis del carácter y de la personalidad.

MÓDULO IX. LA COMUNICACIÓN

1. Los principios de la comunicación.
2. La comunicación interna.
3. El lenguaje corporal.

MÓDULO X. EL DESARROLLO PERSONAL

1. El pensamiento sistémico.
2. Los estados del yo.
3. Venta a cerebro total.

MÓDULO XI. CASOS PRÁCTICOS



**CUBIC
FORMACIÓN**

Si quieres información o inscribirte,
pincha aquí y déjanos tus datos
para que nos pongamos en contacto

www.cubicformacion.com