



Sociedad
Peruana de
Bienes Raíces

Curso virtual

Cómo Comercializar un Proyecto Inmobiliario





PRESENTACIÓN

Muchas veces como agentes inmobiliarios o como desarrolladores inmobiliarios se nos presenta el gran reto de vender un proyecto: Edificios de vivienda multifamiliar, loteos abiertos o cerrados, edificios de oficinas, condominios, plantas industriales o quizás un centro comercial; el curso **CÓMO COMERCIALIZAR UN PROYECTO INMOBILIARIO**, comprende aspectos estratégicos a considerar en un proyecto inmobiliario, identificación de terrenos, focalización y segmentación de clientes, desarrollo del plan de marketing y estrategias de ventas eficaces que garantizarán cierres de ventas, mejorar la eficiencia de los procesos y reducir el tiempo que lleva concretar una venta inmobiliaria.

OBJETIVOS DEL CURSO



Desarrollar un plan de marketing para vender un proyecto inmobiliario en tiempo record.



Proporcionar al participante las herramientas necesarias para lograr la venta de un proyecto inmobiliario con éxito.

TEMARIO

MÓDULO 1

PROYECTOS INMOBILIARIOS

- Aspectos Estratégicos de los Desarrollos Inmobiliarios.
- Identificación de oportunidades de inversión en Proyectos Inmobiliarios.
- Comercialización de Emprendimientos

MÓDULO 2

EL CLIENTE

- Foco en el Cliente.
- Segmentación.
- Momentos de mercado.

MÓDULO 3

MARKETING DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

- Mercado y producto: producto inmobiliario.
- Plan de marketing .
- Estrategia de ventas para un proyecto inmobiliario.

BENEFICIOS



Casos Prácticos



Material de Lectura



Acceso de por vida



Actualización del curso



Certificación

■ PONENTE

LIC.MARIO GÓMEZ



- ◆ Graduado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.
- ◆ Es Corredor Inmobiliario graduado con Diploma de Honor (ICI-UM).
- ◆ Docente del MDI (Universidad Politécnica de Madrid).
- ◆ Director de la Especialización de Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina.
- ◆ Miembro Fundador de la Asociación de Profesores de Posgrados Inmobiliarios de Argentina (APPI).
- ◆ Autor de 12 libros inmobiliarios.



LIBROS:

- Inversiones Inmobiliarias – Cómo planificar con inteligencia (2014).
- Estudios de mercado para desarrollos inmobiliarios (2013)
- Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles (2012) .
- Gestión de la Empresa Inmobiliaria (2010).
- Evaluación de Proyectos Inmobiliarios (2009).
- Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles (2007) ..



Contáctanos al WhatsApp

 +51 975 188 837
+51 928 908 188
+51 977 314 315

 / Sociedad Peruana de Bienes Raíces

 / sociedadbienesraices

 / Sociedad Peruana de Bienes Raíces

Teléfono: 01 437-2981 / 01 372-5001

www.bienesraices.com