



CURSO INTERNACIONAL

Estrategias de Marketing y Ventas en Desarrollos Habitacionales

Modalidad Remota



Descripción del curso

El curso está orientado a entregar las herramientas de análisis para que los equipos comerciales de empresas inmobiliarias y profesionales afines puedan desarrollar las estrategias que les permitan enfrentar los nuevos escenarios y desafíos de este sector en un contexto marcado por una nueva conformación de los hogares y su forma de vivir la ciudad. Así mismo, el acceso a la compra de una vivienda en los últimos años se ha dificultado por el aumento del valor de éstas y las mayores exigencias Bancarias para la compra. Por último, están los cambios demográficos, preferencias de productos y en las herramientas de búsqueda utilizados por los compradores, todo ello obliga a los directivos de marketing y ventas a impulsar estrategias innovadoras.

Temario

- **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?
- **Estrategia Comercial de la Empresa Inmobiliaria**
 - Entorno competitivo, identificación de oportunidades y análisis del cliente.
 - Estrategia de marca, posicionamiento y atributos diferenciadores.
 - Segmentación de clientes.
- **Marketing Digital y Nuevos Medios en la Empresa Inmobiliaria**
 - Marketing digital, plataformas y nuevos medios para la industria inmobiliaria.
 - Optimización de los presupuestos de Marketing.
- **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.



Objetivo del curso

- El alumno adquirirá las herramientas para la formulación, implementación, seguimiento y control de las estrategias comerciales y de marketing en la industria inmobiliaria, permitiendo gestionar el ciclo de venta y los clientes relacionados a este tipo de activos generando un valor importante para la empresa, sus objetivos estratégicos y resultados financieros.
 - Lograr un entendimiento y comprensión profunda de las dinámicas que mueven la demanda inmobiliaria residencial para desarrollar estrategias comerciales alineadas con los objetivos de la empresa y los requerimientos del mercado.
 - Compartir y desarrollar conocimiento avanzado sobre los desafíos que tiene el sector inmobiliario con sus pares y ejecutivos clave de la industria que dictarán el curso.
 - Adquirir herramientas para la formulación e implementación de estrategias en gestión de clientes, sus necesidades y aspiraciones.
 - Acelerar sustancialmente el aprendizaje de profesionales que se han incorporado a la empresa y trabajan en el área comercial, así como de aquellos que requieren conocer sus fundamentos.
 - Crear nuevo conocimiento sobre las tendencias del mercado, nuevos canales de promoción y ventas a través de las experiencias de otros actores de la industria.



Perfil del participante

Dirigido a Gerentes y profesionales responsables, directa o indirectamente, de la estrategia y gestión comercial y/o ventas de empresas inmobiliarias con presencia en el sector habitacional.

Beneficios - Modalidad Online



Clases en tiempo real

Interacción continua durante la clase entre el docente y los alumnos, y entre los propios compañeros. Preguntas y respuestas en vivo.



Plataforma de acceso inmediato

Podrás estudiar a través del Blackboard Collaborate Ultra, desde cualquier lugar con tu celular, tablet o computadora.



Contenido Dinámico

Alto Nivel de interacción mediante herramientas pedagógicas como foros, salas virtuales, chats, simuladores, encuestas, pizarra digital, entre otros. Además podrás disponer de tus clases para un posterior repaso.



Networking

Acceso a una amplia red de contactos y actividades que te permitirán potenciarla.

Docentes

Andrés Alfaro

Director Inmobiliario de Bridge Capital Perú y Chile. Es Asesor en Directorios de Empresas Inmobiliarias representando a Family Offices en Chile, Perú y USA. Vasta Experiencia en Estructuración de Fondos de Inversión Privado para Desarrollos, Renta Inmobiliaria y Land-Banking. Master en Gestión e Inversión Inmobiliaria de la Universidad de Chile y MBA Universidad Andrés Bello. Arquitecto con mención en Urbanismo en la Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España.

Isabel Palma

Gerente Comercial Inmobiliaria FG, Head of Oxford Alumni Chile, Profesora ESE Business School, Universidad de los Andes Chile. MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. MSc. en Sociología, Universidad de Oxford. Ingeniero Comercial, Universidad Austral de Chile.

Patrick Forsyth

Socio fundador y Director Creativo de BrainChild Co. Asesor de Proyectos Inmobiliarios, procesos de innovación y creatividad. Executive Scholar in Marketing Kellogg Northwestern University, Chicago, EEUU. Bachiller en Administración Hotelera Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú; especializado en marketing con enfoque en estructuración integral de proyectos.

Javier Latorre

Director General de Postgrado Universidad San Sebastián, Chile. MBA Universidad Adolfo Ibáñez, Coach Ontológico The Newfield Consulting, Ingeniero Comercial Universidad del Desarrollo, Chile.

Invitado Especial

Gustavo Enih

Gerente General Inmobiliaria Actual, Perú.

Información del curso



Experiencia profesional mínima de 1 año



Modalidad Remota



Fechas de clases:
10 y 17 de diciembre; 7, 14, 21 y 28 de enero
*El 10 y 17 de diciembre las clases serán de 7:00 p.m. a 9:00 p.m.



Jueves de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.



Inversión:
S/. 2,000

Certificado

Los participantes que cumplan con el 80% de asistencia al curso recibirán el Certificado de Participación correspondiente, en formato digital, emitido por Pacífico Business School.

Una vez efectuado el pago del curso, no se podrá solicitar la devolución por este concepto.

El dictado de clases del curso se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por Pacífico Business School.

Pacífico Business School se reserva el derecho de modificar la plana docente, por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, garantizando que la calidad del curso no se vea afectada. Toda modificación será comunicada anticipadamente a los participantes.

Todo el material estará a su disposición en la plataforma virtual Blackboard.

Informes



+511 219 0100 anexos 5383 • 5384 • 5370



<http://cursos.pbs.edu.pe>



• cursos@up.edu.pe • cursos3@up.edu.pe
• cursos1@up.edu.pe • cursos4@up.edu.pe
• cursos2@up.edu.pe

