

Comercial – Gestión

Captación de propiedades y clientes

4 semanas | 50 lecciones

ESPECIALISTA
Lic. Mario Gómez

INTRODUCCIÓN

La captación de propiedades y clientes representa un esfuerzo muy importante para todos los agentes inmobiliarios. En tiempos de transformaciones tecnológicas y del mercado de bienes raíces particularmente, es indispensable incorporar el conocimiento de nuevas estrategias y aptitudes para lograr mayor efectividad en la labor diaria, posicionando así a tu empresa inmobiliaria.

A lo largo del programa indagaremos acerca de las estrategias, métodos e innovaciones en el campo de la captación inmobiliaria. Comenzaremos con una breve introducción a los últimos cambios del sector inmobiliario y como lograr incorporarlos para generar una cadena de valor que potencie tu negocio.

Lic. Mario Gómez

Docente especialista del curso

Objetivos

Luego de trabajar con los recursos brindados el participante podrá:

- Brindar los conceptos primordiales para la creación de valor en el mercado inmobiliario actual.
- Comprender la importancia de generar políticas y estrategias de captación a corto y largo plazo con los objetivos puestos en el negocio.
- Desarrollar habilidades que permitan identificar las necesidades del cliente para lograr realizar una gestión a la medida.
- Conocer las diferentes tácticas de captación y sus ventajas dependiendo el ámbito donde se desarrollen.
- Comprender la importancia del desarrollo del servicio de captación con perspectiva en la innovación y la tecnología en real estate.
- Brindar herramientas para el uso de la tecnología para lograr el éxito en los negocios.
- Conocer los aspectos estratégicos sobre el producto, el cliente y la marca.
- Indagar y formular una captación a la medida de los diferentes mercados que se presentan.

Destinatarios

Programa de entrenamiento para emprendedores, agentes inmobiliarios y staff de compañías inmobiliarias que se encuentren en la búsqueda y ampliación de sus servicios.

Dirigido a ti si:

- ★ Te encuentras iniciando tu propia empresa inmobiliaria con iniciativa de formar tu equipo de trabajo y mejorar tus campos de acción.
- ★ Queres adquirir nuevas herramientas y habilidades para mejorar la gestión de tu empresa inmobiliaria referida al área de captación.
- ★ Posees un espíritu emprendedor y una visión de negocios como profesional independiente y te encuentras en la búsqueda de nuevas oportunidades de ampliación y gestión.

Modalidad del curso

Durante el recorrido de este curso usted contará con:

- Materiales de lectura con toda la información del curso y lecturas especiales de la Editorial Bienes Raíces ediciones.
- Más de 50 videoclases interactivas a cargo del especialista en el área, disponibles en el curso online que es acompañado y asistido por la tutora y especialistas en procesos de aprendizaje
- Entrevistas exclusivas con especialistas y líderes en el sector inmobiliario.

Especialistas invitados



Estrategias de captación | Marcelo Langone

Arquitecto con 25 años de desarrollo profesional, especializado en viviendas unifamiliares, reciclajes edilicios y ambientaciones de interiores. Durante siete años trabajó en España como Director de Expansión de importantes empresas inmobiliarias/desarrolladoras. En 2009 fundó OPTIMA | Consultoría Estratégica para Real Estate dónde se especializa en innovación, gestión, marketing y Tecnología para empresas inmobiliarias y desarrolladoras de todo el país.

A lo largo de la entrevista, el especialista brinda su visión acerca de como llevar a cabo las estrategias y políticas inmobiliarias con el fin de captar clientes de manera eficiente. Para esto se centra en tres ejes indispensables de la política de captación: el mercado objetivo, los tipos de clientes y la estrategia comunicacional. También dialoga acerca de la innovación en materia de captación inmobiliaria, cómo potenciar el negocio a través de las tecnologías digitales y el paradigma del servicio inmobiliario como propuesta de valor. Entre otros temas, ilustra la importancia de conocer las necesidades de los clientes objetivos y su experiencia en la implementación de seminarios destinados a propietarios que buscan vender su inmueble.



Innovación y tecnología | María Eugenia Mignogna

Diseñadora Gráfica, especialista en Marketing y Comunicación. Desde hace 20 años se dedica a crear y poner en funcionamiento campañas de comunicación para las industrias de turismo y real estate. Su tarea abarca el diseño gráfico y de marca, la creación de contenidos, la estrategia y diseño en plataformas digitales y sitios webs.

¿Cuáles son las principales herramientas innovadoras en el ámbito inmobiliario? ¿Qué pasos se deben seguir para implementar un plan de comunicación y marketing digital efectivo? ¿Cómo saber qué estrategia es la más adecuada? ¿Cómo debemos atender a nuestros públicos? ¿Qué posibilidades nos brindan las redes sociales y cómo optimizar los contenidos para las diferentes plataformas?

María Eugenia Mignogna brinda una introducción clara y amena a las principales tendencias de la actualidad. Una referente imprescindible para los profesionales inmobiliarios que se encuentran dando los primeros pasos en los procesos de implementación de planes y estrategias comunicacionales vinculadas a la captación de clientes.



La marca inmobiliaria | Andy Anderson

Es Licenciado en publicidad de la Universidad del Salvador. Trabajó como redactor publicitario para reconocidas marcas. Desde 2002 es director de Coequipers, agencia de posicionamiento de marcas, con una unidad de negocios especializada en marcas para Real Estate. En 2018 fundó Clan Brand Thinking, empresa especializada en estrategias

de negocios, marketing y publicidad, poniendo el foco en la optimización de la marca para lograr una estrategia consistente y distintiva.

¿Cómo se crea una marca en el sector inmobiliario? ¿Cuál es la clave del posicionamiento y la diferenciación? ¿Cuál es la importancia de crear una marca personal confiable y genuina en bienes raíces?

Todas estas preguntas, y muchas otras, encuentran su respuesta en la entrevista exclusiva sobre la marca como herramienta de diferenciación. Mucho más que un logotipo, una composición de colores o símbolos, la marca es un factor determinante en la definición de un negocio.



Captación de emprendimientos inmobiliarios | Carlos A. Savransky

Su experiencia de los últimos años se centra en gestionar exitosamente empresas y personas en el sector de desarrollos inmobiliarios, arquitectura y construcción, logrando generar proyectos, obras y emprendimientos inmobiliarios alineados con los resultados esperados.

Su mayor capacidad es coordinar y organizar negocios con personas y recursos para desarrollar aquellos procesos de transformación y cambio necesarios para alcanzar resultados eficientes.

El autor del libro “Gestión comercial de nuevos emprendimientos inmobiliarios” de Ediciones Bienes Raíces, brinda los puntos centrales al momento de captar desarrollos inmobiliarios.

¿Cuáles deben ser las cualidades de una inmobiliaria para ser elegida para la comercialización de desarrollos inmobiliarios? ¿Qué características posee la gestión de clientes y cuáles son las tareas principales de la inmobiliaria para lograr el éxito? ¿Cómo se lleva a cabo el trabajo en equipo y la división de responsabilidades entre el desarrollador y la inmobiliaria? La importancia de la información para la toma de decisiones y el valor diferencial que representa para el desarrollador. Todo este recorrido se centra en la perspectiva del desarrollador inmobiliario y en la experiencia global del cliente en este tipo de segmento de negocio.

Herramientas operativas

Durante el recorrido de este curso usted contará con:

- » El círculo de influencia: mejorar el contexto operacional.
- » Los pilares para mejorar la calidad de los servicios.
- » Estudio de los momentos del mercado.
- » Análisis FODA sobre áreas geográficas.
- » Pasos para generar y potenciar la esfera personal.
- » Etapas para lograr el éxito con el “dueño vende”.
- » Pautas para lograr eficiencia en los servicios de búsqueda.
- » Herramientas tecnológicas: Sistema de gestión inmobiliario.
- » Elementos de una captación proactiva.
- » La estrategia de Inbound Marketing.
- » Los pasos de la planificación inmobiliaria.
- » Modelos de autorización de venta, ficha e informe de tasación.

Soporte durante el aprendizaje

Durante todo el curso usted contará con el acompañamiento de una tutora. Ella se encarga de ayudarlo en caso de inconvenientes técnicos o consultas sobre la navegación del curso y del campus online.

Certificado del curso

Luego de recorrer todo el curso y de cumplir con los requisitos correspondientes podrá acceder al certificado de aprobación de este:

- Completar el perfil profesional.
- Responder la encuesta de satisfacción del curso.
- Navegar el 100% del curso.

ORGANIZACIÓN DEL CURSO

El curso de Captación de propiedades y clientes está organizado en cinco módulos:

MÓDULO 1 | Introducción

Situación del mercado actual de Bienes Raíces. Las características de la llamada cuarta revolución industrial y como impacta en el negocio. Cómo crear valor en el mercado inmobiliario: los cuatro pasos indispensables.

MÓDULO 2 | Estrategias de captación

Los aspectos más importantes de la política de captación de la empresa. ¿Captación de clientes o productos? Las características para lograr clientes encantados. Las bases de la estrategia de captación para lograr el éxito. Identificación de los momentos de mercado y las mejores estrategias en cada uno. Diferencias entre precio y valor del inmueble. Las tácticas de captación: Farming inmobiliario, la esfera de influencia, dueño vende y servicios de búsquedas.

MÓDULO 3 | Innovación y tecnología

Las nuevas tendencias en el sector inmobiliario y el impacto de la revaluación de internet en la formulación del negocio. Uso de herramientas tecnológicas al servicio de la captación: sistema de gestión inmobiliario. ¿Qué es el plan de marketing digital? Pilares fundamentales: La web de la inmobiliaria, El blog y la gestión de las redes sociales. El proceso de captación proactivo vs la captación reactiva.

MÓDULO 4 | Métodos de captación

Cómo lograr la diferenciación en el mercado a través de la marca. Los pilares para generar una marca personal como ventaja competitiva. Los aspectos más importantes del posicionamiento en el mercado. Técnicas de captación de productos y clientes en el mercado inmobiliario: la oficina o recomendación de clientes, captación por teléfono, Publicidad tradicional, marketing Inmobiliario Off-line y online. Métodos y herramientas para lograr el éxito en la red: el sitio web, redes sociales, Google Adwords o estrategia SEO, WhatsApp, inbound marketing, newsletters. La importancia de la planificación ¿El buen producto se vende solo? Cómo lograr generar empatía con el cliente.

MÓDULO 5 | Casos especiales

Cuáles son las características de la captación en relación con el mercado en el que se lleve a cabo. Captación de desarrollos inmobiliarios, todos los aspectos a tener en cuenta de este mercado. Los nichos de mercado y la comercialización en las pequeñas ciudades. Consejos indispensables para encarar la captación en nuevos mercados.

¡Te esperamos!

EN | REAL
ESTATE
ESCUELA DE NEGOCIOS

EN | AGENTES
INMOBILIARIOS