



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Maestría Internacional en Marketing Inmobiliario



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE EDUCA

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA CALIDAD

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Maestría Internacional en Marketing Inmobiliario



DURACIÓN:

1.500 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

1.495 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación de Maestría Internacional en Marketing Inmobiliario con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que consiste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Maestría Internacional en Marketing Inmobiliario de 425 horas de formación de postgrado, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019. Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX. Este Título es expedido por EDUCA BUSINESS SCHOOL en Granada, a 11 de Noviembre de 2019. El presente Título es expedido por EDUCA BUSINESS SCHOOL en Granada, a 11 de Noviembre de 2019. El presente Título es expedido por EDUCA BUSINESS SCHOOL en Granada, a 11 de Noviembre de 2019.

Descripción

Hoy en día cumplir las exigencias del entramado del marketing inmobiliario se hace más complicado, por lo que se plantea una Maestría a través del cual se conozcan los diferentes extremos y aspectos de una campaña o promoción inmobiliaria. Desde una perspectiva práctica se plantea que el alumno sea capaz de comprender cada una de las temáticas del marketing inmobiliario. Adaptarse a los cambios comerciales es clave para lograr el éxito de nuestras promociones y campañas inmobiliarias.

Objetivos

Conocer todas las claves del marketing en el ámbito inmobiliario. Comprender la importancia de las diferentes técnicas de venta para poder aplicarlas dependiendo de los perfiles de los clientes. Capacitar al alumno para preparar campañas y planes de marketing para la comercialización de productos inmobiliarios.



A quién va dirigido

Dirigido principalmente a profesionales del ámbito inmobiliario que quieran especializarse en la rama comercial o de gestión del marketing. una maestría ideado para especialmente para en Dirección y Administración de Empresas, Económicas, Empresariales o cualquier carrera de la rama de las ciencias sociales, que quieran ampliar sus conocimientos de marketing en el devenir inmobiliario

Para qué te prepara

Esta Maestría Superior proporciona a los alumnos una sólida formación en todos los aspectos técnicos, herramientas y habilidades necesarias para abordar con éxito los principales aspectos en el desarrollo de un profesional en el mundo del Marketing Inmobiliario. Incluye actividades prácticas, recursos didácticos y ejercicios donde se aprenderá desde un entorno práctico real toda la implicación del marketing en el sector inmobiliario para abordar con éxito las principales estrategias inmobiliarias así como la preparación de campañas y promociones inmobiliarias.

Salidas Laborales

Marketing, comercial, inmobiliaria, etc.

Formas de Pago

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

- Tarieta

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



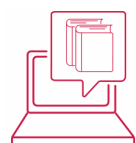
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinnúmero de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. PLAN DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN E INTERNET

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REGULACIÓN Y CÓDIGOS DEONTOLÓGICOS EN PUBLICIDAD

1. Normativa en materia de publicidad y derechos del consumidor
2. Diferenciación de conceptos clave:
 - 1.- Publicidad ilícita
 - 2.- Publicidad subliminal
 - 3.- Publicidad engañosa y desleal
3. Regulación publicitaria en Internet
4. Códigos deontológicos en el sector

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO DEL PLAN DE MEDIOS Y SOPORTES PUBLICITARIOS

1. Plan de medios:
 - 1.- Concepto
 - 2.- Características y elementos de planificación
2. Medios, formas y soportes de publicidad y comunicación:
 - 1.- Diferenciación de medios, soportes y formas publicitarias
 - 2.- Publicidad convencional y no convencional
 - 3.- Internet como medio publicitario y de relaciones con clientes
3. Modelos de planes de medios:
 - 1.- Fuentes de información e investigación de medios de comunicación
 - 2.- Características y diferencias
 - 3.- Obtención del ranking de soportes: audiencia, costes, rentabilidad, afinidad, etc

- 4.- Cuadro de mando de una campaña publicitaria
- 4. Criterios de elección de medios y soportes:
 - 1.- Según producto
 - 2.- Según público objetivo: targets
 - 3.- Evaluación de perfiles y clientes potenciales y objetivos del plan de medios
 - 4.- Tarifas y otros criterios de elección del mix del plan de medios
- 5. Formas específicas de publicidad en Internet:
 - 1.- Banners, Inserciones, Enlaces patrocinados, e-mails comerciales, contenidos a medida, entre otros
 - 2.- Efectividad sobre otras formas y canales publicitarios tradicionales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EJECUCIÓN Y CONTRATACIÓN DEL PLAN DE MEDIOS

- 1. Calendario de inserciones publicitarias:
 - 1.- Representación gráfica del plan de medios
- 2. Presupuesto del plan de medios:
 - 1.- Confección del presupuesto total y desglosado por períodos y por medios
 - 2.- Recomendaciones para la compra de espacios en medios
 - 3.- Optimización del plan de medios
- 3. Ejecución del plan de medios
 - 1.- Relaciones entre agencias y anunciantes
 - 2.- Relaciones entre agencias y los medios
- 4. Contratación de inserciones y desarrollo de campañas publicitarias
 - 1.- El contrato de publicidad
 - 2.- El contrato de difusión publicitaria
 - 3.- El contrato de creación publicitaria
 - 4.- El contrato de patrocinio
 - 5.- La contratación «on line»
 - 6.- Facturación
- 5. Cursaje de emisión:
 - 1.- Gestión eficiente del cursaje de emisión
 - 2.- Elaboración de órdenes de cursaje

PARTE 2. EVALUACIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MEDIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS AUDIENCIAS Y LA EVALUACIÓN DEL PLAN DE MEDIOS

- 1. Conceptos clave para la medición de audiencia:
 - 1.- Audiencia
 - 2.- Cobertura o alcance del plan de medios
 - 3.- Inserciones o frecuencia de la comunicación
- 2. Indicadores de medición de audiencias e impacto:

- 1.- Coste Por Mil (CPM)
 - 2.- Cobertura neta
 - 3.- Gross Rating Point
 - 4.- Coste por Click (CPC)
- 3.Fuentes de medición de audiencias e impacto
- 1.- Encuesta General de Medios (EGM)
 - 2.- Sofres TNS (Taylor Nelson Sofres) Audiencia de medios
 - 3.- Infoadex
 - 4.- OJD (Oficina de Justificación de la Difusión para prensa escrita)
 - 5.- EGM (Estudio General de Medios de la Asociación para la investigación de medios de Comunicación)
 - 6.- Paneles de consumidores y detallistas de Nielsen
 - 7.- Estudios de perfiles de audiencias y coberturas de cada soporte
 - 8.- Medición de la audiencia en Internet
- 4.Calidad de la medición de audiencias e impacto del plan de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTROL DE EMISIÓN DEL PLAN DE MEDIOS

- 1.Técnicas y herramientas de control de emisión
 - 1.- Simulación de procesos de control de emisión
 - 2.- Técnicas de búsqueda «on line» y «off line»
- 2.Control de contenidos pagados y no pagados
 - 1.- Diferencias y similitudes del proceso de control
 - 2.- Control de plan de medios escritos
 - 3.- Control del plan de medios en televisión y radio
- 3.Seguimiento de noticias e informes de cobertura informativa:
 - 1.- El press clipping: estructura y composición
 - 2.- Generación de informes y conclusiones a partir de la cobertura mediática
- 4.Control del plan de medios en Internet

PARTE 3. PROTOCOLO EN EVENTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROTOCOLO Y COMUNICACIÓN PERSONAL Y CORPORATIVA

- 1.Relaciones entre protocolo e imagen corporativa:
 - 1.- Naturaleza del protocolo empresarial
 - 2.- Manual de protocolo de la empresa
 - 3.- Comunicación corporativa
- 2.Tipos de protocolo:
 - 1.- Protocolo social
 - 2.- Protocolo académico
 - 3.- Protocolo internacional

- 4.- Protocolo de banquetes y comidas
- 5.- Protocolo de normas de expresión y comportamiento a través de Internet
- 6.- Protocolo de actos deportivos
- 7.- Protocolo de atención
- 8.- Protocolo de seguridad
- 3.Habilidades sociales y relaciones interpersonales
 - 1.- Normas de comportamiento y educación social
 - 2.- Relaciones personales y relaciones de grupo: similitudes y diferencias
 - 3.- Psicología individual y social básica aplicada a actos sociales
 - 4.- Liderazgo, empatía y asertividad
- 4.La imagen personal
 - 1.- Elección del vestuario
 - 2.- Formas de saludar
- 5.Formas protocolares de expresión oral:
 - 1.- Comunicación verbal
 - 2.- El lenguaje corporal
- 6.Formas protocolares de expresión escrita
- 7.Atención a los medios de comunicación y prensa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CEREMONIAL DE ACTOS Y EVENTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

- 1.Legislación de protocolo y ceremonial del Estado, Académico y Religioso
- 2.Ceremonial y protocolo institucional aplicado a eventos de empresas
- 3.Normas y usos habituales en actos protocolarios:
 - 1.- Decoración y elementos escenográficos
 - 2.- Disposición de autoridades
 - 3.- Uso de símbolos oficiales: banderas, himnos, logotipos e imágenes de empresa
 - 4.- Orden de intervenciones y jerarquía
 - 5.- Atención a invitados y acompañantes
- 4.Desarrollo de actos y eventos protocolarios:
 - 1.- Incidencias habituales en el desarrollo de actos y eventos
 - 2.- Fórmulas de resolución

PARTE 4. ORGANIZACIÓN DE EVENTOS DE MARKETING Y ORGANIZACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE EVENTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

- 1.Imagen y de comunicación de la empresa:
 - 1.- Mecenazgo, patrocinio y colaboración
 - 2.- Consolidación de marcas y productos
- 2.Eventos en marketing y comunicación:

- 1.- Ferias
- 2.- Actos promocionales
- 3.- Actos institucionales
- 4.- Congresos
- 5.- Recepciones
- 6.- Ruedas de prensa y otros eventos
- 3.Documentación interna de planificación
 - 1.- Cronograma y Organización de eventos
 - 2.- Planos, información práctica
 - 3.- Seguridad del evento
- 4.Atención especial a autoridades
- 5.Comunicación de eventos entre otros:
 - 1.- Correspondencia
 - 2.- Publicidad del evento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN Y CONTRATACIÓN DE ESPACIOS, MEDIOS Y PERSONAS PARA EVENTOS

- 1.Selección y negociación de ofertas
 - 1.- Especificaciones del lugar, material y equipo necesario
 - 2.- Lugares de celebración
 - 3.- Proveedores de servicios
- 2.Contratación de prestación de lugares o alquiler de medios
 - 1.- Contratación de servicios de logística y catering del evento
 - 2.- Contratación de otros medios de apoyo al evento
- 3.Organización de recursos humanos y materiales para el desarrollo de eventos:
 - 1.- Personal para el evento
 - 2.- Contratación y transmisión de instrucciones y normas
- 4.Prácticas habituales en la organización y gestión de eventos de marketing y comunicación
 - 1.- Utilización de aplicaciones informáticas en la gestión de eventos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL Y SEGUIMIENTO DE EVENTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

- 1.Supervisión y seguimiento de eventos
 - 1.- Control de participantes
- 2.Coordinación de recursos y proveedores: puntualidad, protocolo, seguridad y coordinación de servicio técnico
- 3.Repercusión en los medios y Dossier de prensa
- 4.Calidad en los servicios de gestión de eventos
 - 1.- Tratamiento de las reclamaciones y quejas
 - 2.- Incidencias y actuaciones ante las desviaciones e imprevistos
- 5.Evaluación de servicios requeridos por los eventos
 - 1.- Elaboración de informes de actos y eventos
 - 2.- Indicadores de calidad del evento

- 3.- Cuestionarios de satisfacción
- 6.Utilización de aplicaciones informáticas en la gestión de la calidad de eventos

PARTE 5. MARKETING INMOBILIARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO

- 1.Introducción al marketing en el sector inmobiliario
- 2.Fundamentos del plan de marketing
- 3.Canales de venta
- 4.Técnicas comerciales en el ámbito inmobiliario
- 5.Promociones publicitarias
- 6.Principios básicos del marketing directo
- 7.Desarrollo del telemarketing y CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO DE LA CAMPAÑA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

- 1.Entorno y lugares de venta de inmuebles
- 2.El posicionamiento y el producto disponible
- 3.La toma de decisión en la compra
- 4.Venta detallada o descriptiva de los inmuebles
- 5.Los documentos de la promoción inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS CANALES USUALES DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

- 1.Confección del mensaje comercial
- 2.Los instrumentos y técnicas de la promoción
- 3.Medios de promoción inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA GESTIÓN DE VENTAS

- 1.Conceptos básicos de las ventas
- 2.Fundamentos teóricos de las ventas
- 3.Clases de ventas
- 4.Prácticas de las ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PERFIL DEL CLIENTE EN EL DESARROLLO DE LA VENTA

- 1.Los métodos del vendedor
- 2.Supuesto práctico de preparación de la información e investigación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CONTACTO EN LA VENTA

- 1.Toma de contacto, la presentación
- 2.Captación de la atención del cliente
- 3.El desarrollo argumental
- 4.Discusión y razonamiento
- 5.La puesta en práctica
- 6.Alcanzar el acuerdo, la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS VENTAS. SOPORTES Y LA EJECUCIÓN DE LA VENTA

- 1.Venta inmediata

- 2.Venta no presencial
- 3.Venta en diferentes niveles
- 4.Venta en persona
- 5.Otras ventas
- 6.El soporte comercial
- 7.El cliente
- 8.Los consumidores potenciales
- 9.Plan de acción en la entrevista de ventas
- 10.Las perspectivas, prospección
- 11.La primera visita
- 12.Los determinantes del éxito de una llamada
- 13.La carta y su ejecución
- 14.Reacción a las objeciones, discusión
- 15.Prácticas más usuales para cerrar
- 16.El saludo final
- 17.Venta grupal
- 18.Venta por carta
- 19.Venta por teléfono
- 20.Venta televisiva
- 21.Venta en la red