

SEMINARIO WEB | TEÓRICO - PRÁCTICO | 6 ENCUENTROS EN VIVO VIA ZOOM | CAMPUS VIRTUAL

El marketing digital se ha transformado en una herramienta vital e indispensable para escuchar las necesidades de los clientes y diseñar soluciones que las atiendan. Este curso está pensado en las empresas y desarrolladores inmobiliarios como una revisión de las mejores prácticas, tanto estratégicas como operativas, para sus planes de marketing digital.

ESPECIALISTA



Lic. Mariana Leiva

Licenciada y Profesora en Periodismo, especializada en fundamentos de Marketing Digital y finanzas y economía. Certificada en Google Activate. Comunicadora en www.ambito.com. Consultora, docente y disertante en Imagen, Comunicación y Marketing Digital enfocado al Real Estate.

LINKEDIN

OBJETIVOS DE LA ESPECIALIZACIÓN

Profundizar en las prácticas más actuales de marketing digital, dimensionar su impacto en nuestros desarrollos comerciales y de negocios, y trabajar en su optimización para mejorar resultados comerciales.

EL CURSO INCLUYE

- Clases en vivo a través de zoom a cargo de la especialista sobre el tema en los cuales se realizarán análisis de casos de estudio y resolución de casos de los participantes con devolución de comentarios y propuestas de acción.
- Cada clase incluye propuestas de análisis y/o trabajo en base a las características de su propia empresa o desarrollo.
- Presentaciones con los contenidos generales que se dictarán en cada clase.
- Grabaciones de los encuentros en línea para rever los conocimientos adquiridos.
- Foros de debate, donde se podrán realizar consultas o resolver consignas propuestas por la especialista.
- Entrevistas exclusivas con referentes en el área de Marketing Digital.

AL FINALIZAR EL CURSO USTED PODRÁ:

- Relevar los principales aspectos y prácticas que nos llegan hoy a través del marketing digital.
- Revisar individual y grupalmente del impacto de los mismos en nuestra actividad del Desarrollo Inmobiliario en este momento y según nuestras características.
- Profundizar en forma práctica los principales temas que conllevan a optimizar y mejorar resultados comerciales.

DIRIGIDO A

- Desarrolladores, promotores y emprendedores de negocios inmobiliarios.
- Asesores comerciales de nuevos proyectos inmobiliarios.
- Profesionales del Real Estate vinculados a toma de decisiones comerciales y de estrategia empresarial.
- NIVEL: BÁSICO / INTERMEDIO

MODALIDAD SEMINARIO WEB



Contás con el acompañamiento de un tutor durante la cursada. Tenés un cronograma de temas y encuentros en vivo via zoom con prácticas y estudios de caso. Una vez aprobado el curso podrás obtener tu certificado institucional. El curso se encontrará disponible durante un período máximo de cuatro meses para poder recorrerlo.

EJES TEMÁTICOS

ENCUENTRO 1 | 09 de Junio de 2022 – jueves de 18 a 20 horas

Clientes post-pandemia: ¿Cuáles son sus nuevas demandas? | Segmentación por expectativa del cliente. Factores de decisión de compra. El Marketing digital hoy. Estrategias de corto y largo plazo. Gerenciamiento comercial. **Práctica:** Revaluación de la segmentación a partir de una guía de preguntas.

ENCUENTRO 2 | 16 de Junio de 2022 – jueves de 18 a 20 horas

Herramientas digitales para dinamizar los procesos comerciales | Ecosistema digital. Gestión profesional orientada a la venta. CRM. Sistema de e-mail marketing. Landing específicas. Big Data aplicada a los negocios inmobiliarios. **Práctica:** Construcción del mapa del ecosistema digital propio.

ENCUENTRO 3 | 23 de Junio de 2022 – jueves de 18 a 20 horas

Marketing de contenidos (Inbound Marketing) Funnels (embudos de venta). Estrategia de contenidos. Tipos de contenidos. Copywriting. Planificación y calendario. Indicadores KPI. Analítica web. **Práctica:** Generación de contenidos de valor para la captación de leads, considerando distintas herramientas y soportes.

ENCUENTRO 4 | 30 de Junio de 2022 – jueves de 18 a 20 horas

Posicionamiento SEO | Optimización de sitios web desde el contenido. Buscadores. Keywords. Competidores digitales. Posicionamiento SEM. **Práctica:** Identificación y gestión de keywords apoyándose en herramientas de SEO.

ENCUENTRO 5 | 07 de Julio de 2022 – jueves de 18 a 20 horas

Del marketing tradicional a la Omnicanalidad | Vigencia de las diferentes técnicas (Publicidad. Boca a boca. Punto de ventas. Micro-marketing. Marketing Directo). La omnicanalidad como nueva realidad. **Práctica:** Análisis de las expectativas de captación de leads; y posterior comparación de eficiencia de cierre de ventas: Canal Tradicional vs. Digital.

ENCUENTRO 6 | 14 de Julio de 2022 – jueves de 18 a 20 horas

Marketing de influencers | ¿Por qué trabajar con marketing de influencers? Tipos de influencers. Los principales jugadores en el mundo de los influencers. Estrategias y procesos según cada red social. Métricas. ¿Los periodistas son influencers? Relacionamiento con periodistas y medios de comunicación. Técnica de Role Play sobre cómo responder en una entrevista periodística. **Práctica:** Análisis de entrevistas periodísticas, para evaluar errores y aciertos del invitado.