

ESPECIALIZACIÓN

# DIRECCIÓN COMERCIAL DE NUEVOS EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS PARA ENTORNOS CAMBIANTES, COMPLEJOS E INCIERTOS

3 MESES | 60 HS EN CAMPUS ONLINE

Desde su concepción los nuevos emprendimientos inmobiliarios se planifican sobre hipótesis comerciales y con ellas se elaboran planes de negocios. Esos planes cambian depende quien los elabore por su visión y expertise, lo que en un entorno estable puede ser una ventaja en uno cambiante o turbulento afecta todo el proceso de toma de decisiones. Particularmente sensible es la gestión comercial que, en contextos turbulentos, lidera todo el proceso por su máxima capacidad de adoptar cambios rápidos sin perder de vista el objetivo del desarrollador ni la experiencia total del cliente.

Cada emprendimiento inmobiliario es único y puntual, siempre es posible tener el mejor resultado. Este curso práctico de especialización, guiado por herramientas, le prepara a ello.

**Herramientas incluidas:** Mapa competitivo • Análisis económico y Financiero Plan de Negocios • Proyección de flujo de fondos • Herramientas de gestión

## OBJETIVOS:

- Aprendizaje y dominio de nuevas Herramientas de Gestión para desarrollos en contextos cambiantes, inciertos e inflacionarios.
- Incorporar la Visión Integrada del negocio a través del diseño de un entorno de gestión y control (estructuración económica y financiera; hoja dinámica de producto inmobiliario; proceso integrado comercial: marketing, promoción, ventas; planificación de gestión)
- Construir un mecanismo seguro de toma de decisión basado en recursos / rentabilidad y orientado a resultados.

## DIRIGIDO A:

Emprendedores inmobiliarios. Arquitectos con orientación y vocación comercial. Inversores. Profesionales y emprendedores interesados y orientados al desarrollo de negocios inmobiliarios que buscan un marco profesionalizado para lograr un buen control de gestión y obtener mejores resultados

## LOS CURSOS INCLUYEN:

- Videos exclusivos, interactivos con el aprendizaje
- Ejemplos prácticos y casos de estudio reales
- Ejercitación individual y grupal, aprendizaje creativo
- Conferencias de desarrollistas destacados invitados
- Foros y sesiones grupales en vivo, internas y con invitados, en temas clave
- Lecturas seleccionadas para contexto de estudios, aportadas por BRE - Bienes Raíces Ediciones

## DIRECTOR DEL CURSO:

**Arq. Carlos A. Savransky (UBA)**

**Máster en Dirección de Empresas (IAE)**

Director de Gaudium Desarrollos Inmobiliarios y Next Living  
EX Gerente Desarrollos Inmobiliarios Grupo Monarca

**Autor del libro: Gestión Comercial de Nuevos desarrollos Inmobiliarios Editorial BRE**

**APLICACIÓN PRÁCTICA:** Los contenidos teóricos de este curso discurren sobre el *aprendizaje y operación de una planilla de cálculo* con todas las variables necesarias para la planificación del emprendimiento desde la óptica de comercialización.

### MODULO 1: Los ejes estratégicos y el proceso de toma de decisiones

#### EL PUNTO DE PARTIDA

No hay un único punto de partida para iniciar un nuevo desarrollo Inmobiliario.

¿Quién?, ¿por qué?, ¿dónde?, ¿cuándo? ¿para qué?

Influyen sin duda en el proceso de decisiones y en la expectativa de resultados

En este primer módulo exploraremos distintas alternativas que permitan entender cómo se articulan "Proyectos de Negocios" con sistema de financiamiento y producto inmobiliario y requerimientos comerciales. Veremos también el impacto de las variables económicas y de entorno (Inflación, dólar; alza de tarifas, tiempos de gestión, etc.)

### MODULO 2: Configuración de desarrollos y productos "a medida"

#### ¿QUE DESARROLLAR?

¿Cómo configurar el "producto Inmobiliario" a "medida" de cada desarrollador?

¿Qué factores se deben tener en cuenta?

¿Cuáles son las decisiones estratégicas y quien las asume?

¿Quiénes son los competidores? ¿En qué se compete?

¿Qué información tengo de la competencia y del mercado?

¿Cómo la obtengo? ¿que se necesita saber? ¿Quién la obtiene?

### MODULO 3: Análisis económico y financiero del nuevo emprendimiento

### CÓMO ES EL NEGOCIO?

Análisis económico de los nuevos emprendimientos inmobiliarios

Desarrollo de un caso de Emprendimiento sobre un terreno real, con números actualizados y datos de mercado reales.

Los resultados económicos y financieros cambian dependiendo del momento en que se vende y del precio de venta

El caso se desarrolla sobre planilla Excel que se entrega como material de clase.

### MODULO 4: Financiamiento y flujo de fondos desde la estrategia comercial

#### SIEMPRE HAY QUE COMERCIALIZAR Y VENDER!!

Todos los emprendimientos necesitan vender: El momento de la venta está vinculado a la estrategia de financiamiento.

Y esto impacta en el resultado del negocio y su flujo de fondos

¿Cuál es el alcance de la gestión comercial?

¿Marketing y gestión comercial son lo mismo?

¿Qué resultados le "pediremos" a Marketing y como los mido?

¿Cómo se planifica y presupuesta?

¿Quién es responsable de la gestión comercial?

¿Conviene integrar la gestión comercial o delegarla en una inmobiliaria?

¿Cómo se gerencia?

¿Qué pasa cuando no se alcanzan los resultados?

### MODULO 5: Dirección de ventas: el mainstream de información

#### GESTIONANDO VENTAS CON EFECTIVIDAD

¿Cuál es el alcance de la tarea de ventas?

¿Hace falta capacitar vendedores?

¿Quién cierra operaciones?

¿Qué documentos se deben firmar y quien lo hace?

¿Quién cobra?

¿Cómo se gestiona la "información de ventas"?

¿Qué hacemos con la información?

### MODULO 6: Gerenciamiento y gestión de obras con visión comercial

¿Hay gestión comercial después de la venta?

¿Cuándo? ¿Para qué?

¿En qué momento?

¿Quién es responsable?

¿Dónde se juntan gestión comercial y gerenciamiento de obras?

¿Cómo se tratan las "contingencias"? ¿Cómo se mide el impacto económico y financiero?

CONCLUSIONES