

Màrqueting Immobiliari

9a Edició

Codi: 184021

Tipologia: Curs d'especialització

Crèdits: 4.00

Idioma: Català

Data d'inici: 04/04/2019

Data darrera sessió presencial: 16/05/2019

Horari: Dijous de 16 a 20 h

Lloc de realització: Col·legi API (Girona)

Places: 40 (Inicialment es reserven 10 places per aquest curs)

Preus i descomptes

Preu: 380 €

5% de descompte per Famílies nombroses.

361€ (150 € preinscripció + 211 € Matrícula)

5% de descompte per Persones aturades (amb un mínim de 6 mesos a l'atur o que actualment estiguin cobrant la prestació de l'atur).

361€ (150 € preinscripció + 211 € Matrícula)

5% de descompte per persones amb discapacitats igual o superior a 33 %.

361€ (150 € preinscripció + 211 € Matrícula)

10% de descompte per Alumnes i exalumnes de la FUDGIF, que hagin realitzat algun Màster, Diplomes de Postgrau o Diplomes d'Especialització (no s'inclouen els cursos que formen part de la mateixa estructura modular).

342€ (150 € preinscripció + 192 € Matrícula)

10% de descompte per persones amb discapacitats igual o superior a 65 %.

342€ (150 € preinscripció + 192 € Matrícula)

10% de descompte per Empreses que realitzin o hagin realitzat formació a mida amb la FUDGIF.

342€ (150 € preinscripció + 192 € Matrícula)

10% de descompte per empreses que matriculin 2 o 3 treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmic).

342€ (150 € preinscripció + 192 € Matrícula)

15% de descompte per empreses que matriculin 4 o més treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmic).

323€ (150 € preinscripció + 173 € Matrícula)

5% de descompte per Col·legis professionals.

361€ (150 € preinscripció + 211 € Matrícula)

20% de descompte per col·legiats de les entitats organitzadores i empleats d'aquests col·legis.

304€ (150 € preinscripció + 154 € Matrícula)

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	19/09/2018	17:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn. Pic de Peguera, 11, Girona (17003). Aulari 4-5

Raons per fer el curs

Adquirir els coneixements i la capacitat professional per a desenvolupar les habilitats necessàries d'aprenentatge per estar al front d'una agència immobiliària a Catalunya i poder inscriure's en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya.

Objectius

Formar professionals qualificats i facilitar la comprensió i assimilació de coneixements pràctics i útils, necessaris per a l'exercici professional com intermediari immobiliari a Catalunya.

Sortides professionals

- Formar professionals qualificats que els permeti crear la seva pròpia agència immobiliària.
- Especialista en intermediació immobiliària (preus de mercat, fases de la compravenda, del lloguer d'immobles, etc.)
- Especialista en administració i gestió de comunitats i lloguers.
- Especialista en Valoracions Immobiliàries i en peritajes judicials.
- Accedir a llocs de treball de responsabilitat en empreses del sector immobiliari.
- Formació contínua mitjançant el reciclatge i l'ampliació de coneixements.

A qui s' adreça

A professionals qualificats per a llocs de treball de responsabilitat en empreses del sector immobiliari: promoció, construcció, intermediació, administració i gestió d'immobles i capacitar-los per desenvolupar les tasques pròpies en els àmbits de la gestió i direcció empresarial.

Requisits d'admissió

Persones interessades en adquirir coneixements específics en la gestió, mediació i assessorament en el sector immobiliari.

Pla d'estudis

Màrqueting immobiliari

1. El context actual i l'entorn del màrqueting.
 - Entendre el mercat on ens movem.
 - Factors clau de la comercialització d'avui en dia.
 - Conceptes clau en màrqueting i gestió comercial.
2. Estratègies de màrqueting per a la gestió d'un negoci immobiliari.
 - Eines per a la investigació de mercats.
 - Segmentació i posicionament.
 - Com construir el nostre model de màrqueting.
3. Màrqueting en el punt de venda immobiliari.
 - La proposta de valor.
 - Gestió externa i interna del punt de venda.
 - Promocions i publicitat en el punt de venda immobiliari.

4. Màrqueting directe i noves tecnologies.
 - Característiques i objectius.
 - L’email marketing, SMS i mobile marketing.
 - La base de dades i la construcció del pla d’acció.
 5. Màrqueting relacional i de serveis per a empreses immobiliàries.
 - Característiques dels serveis.
 - L’oferta de serveis.
 - El procés de compra del consumidor.
 - Com potenciar l’experiència de compra del client.
 6. Màrqueting digital i imatge de marca.
 - Com conèixer i gestionar la reputació on line del negoci.
 - Com construir la nostra marca en el negoci immobiliari.
 - Xarxes socials en el sector.
 7. La fidelització comercial.
 - Conceptes clau en la fidelització comercial.
 - Eines per a la fidelització comercial.
 - Gestió de relacions comercials.
 8. Branding personal i venda de la pròpia marca (un mateix). Coaching aplicat al desenvolupament personal i professional.
 9. Tècniques de PNL (programació neurolingüística) en el món de les vendes.
-

Titulació

Curs d'Especialització en Màrqueting Immobiliari per la Fundació UdG: Innovació i Formació

Metodologia

Classes presencials on s’exposaran temes, es resoldran casos pràctics i es podran preguntar dubtes. En molts casos, l’alumne disposarà d’informació addicional per ampliar coneixements i aprofundir en els temes.

Sistema avaluació

- Assistència mínima al 80% de les sessions.
- Superar una prova tipus test (Proves d’opcions de múltiples alternatives).

Finançament

Finançament bancari

Els estudiants matriculats poden finançar el pagament de la matrícula en quotes.

La Fundació ha establert convenis amb condicions preferents pels seus alumnes amb les següents entitats:

- [Sabadell Consumer](#)
- [CaixaBank](#)
- [Banc Santander](#)

Quadre docent

Direcció

Pere Bahí Alsina

Màster en Direcció d’Empreses Constructores i Immobiliàries per la UB. API. Llicenciat en Informàtica. Cofundador de CuBuS Immobiliària Olot.

Coordinació

Rosa Pascual Batlle

Gerent del Col·legi API.

Professorat

Sergi Bonilla Diví

Director de Girona Coaching, Cofundador de Creantum, Enginyer Tècnic, Màster Coach especialista en PIMES, Trainer Internacional en PNL, conferenciant Nacional i Internacional en l'àmbit de RRHH, ponent en el Màster de RRHH de la UdG, Consultor i formador en lideratge, motivació i gestió del canvi personal i professional.

Txell Costa Romea

Periodista especialitzada en comunicació, màrqueting i vendes.

*La direcció es reserva el dret de modificar l'equip docent, si fos necessari, per garantir el nivell de qualitat i categoria professional.

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació



Col·legi i associació d'agents de la propietat immobiliària de Girona



Registre Agents Immobiliaris de Catalunya

registre d'agents immobiliaris
de Catalunya aicat 0000

Màrqueting Immobiliari

Inici curs: 04/04/2019

Data darrera sessió presencial: 16/05/2019

Data tancament acta avaluació: 30/05/2019

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	19/09/2018	17:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn. Pic de Peguera, 11, Girona (17003). Aulari 4-5

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
4/4/2019				16:00	20:00
11/4/2019				16:00	20:00
25/4/2019				16:00	20:00
2/5/2019				16:00	20:00
9/5/2019				16:00	20:00
16/5/2019				16:00	20:00