Universitat de Girona
Fundació UdG: Innovació i Formació

Màrqueting Immobiliari

10a Edició
Codi: 194021
Tipologia: Curs d'especialització
Crèdits: 4.00
Idioma: Català
Data d'inici: 23/04/2020
Data darrera sessió presencial: 28/05/2020
Data de finalització: 28/05/2020

Horari: Dijous de 16 a 20 h
Lloc de realització: Col·legi API (Girona)
Places: 50

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 acadèmica).
342€ (150 € preinscripció + 192 € Matrícula)

15% de descompte per empreses que matriculin 4 o més treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmica).
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	18/09/2019	17:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn, Aula 4

Raons per fer el curs

Adquirir els coneixements i la capacitació 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 peritatges 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'admisió

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

Pla d'estudis

Màrqueting immobiliari

1. Tècniques de Màrqueting, generació de negoci i aplicació dels KPI 's.
2. Màrqueting online, Internet per al sector immobiliari, posicionar-se a Google.
3. La gestió dels leads, KPI 'si formes de mesurament.
4. La marca personal i professional.
5. Masterclass: Com anunciar-se en els portals immobiliaris.
6. Tecnologia aplicada al sector immobiliari: de veritat i per a totes les agències.
7. Com desenvolupar un pla de comunicació on i offline en el negoci immobliari:
   – Diagnòstic
   – Estratègia
   – Monitorització
8. Execució del pla (casos pràctics).

9. El context actual i l’entorn del màrqueting:
  – Entendre el mercat on ens movem.
  – Factors clau de la comercialització d’avui en dia.
10. Què és de veritat el Màrqueting Immobiliari.
11. Les 22 lleis Fonamentals de Màrqueting.
12. El manifest del màrqueting 3.0.
13. El manifest Rethinker.
14. Màrqueting Transaccional.
15. Màrqueting Relacional.
16. Màrqueting de Guerrilla.
17. Màrqueting Experiencial.
18. Inbound màrqueting 50.
19. Exemples concrets de bon màrqueting Immobiliari.
20. 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.

Sara Rodríguez
Àrea de formació del Col·legi oficial d'Agents de la propietat Immobiliària de Girona.

Professorat

Sergi Bonilla Diví
Director Creantum. Enginyer Tècnic. Master 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
Conferenciant, professora universitària i mentora empresarial. Autora de diversos llibres, entre ells 'Working happy'.

Alessandra Daverio
Experta en desenvolupament de negoci amb més de 20 anys d'experiència en la direcció comercial i màrqueting.

Moisés Ruiz Medina
Economista. Màster en Assessoria i Consultoria Immobiliària UB. Postgrau en Direcció Immobiliària UB-APCE. Director de CENIC. Formador immobiliari.

*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

Universitat de Girona
Fundació UdG:
Innovació i Formació

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

api 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: 23/04/2020

Data darrera sessió presencial: 28/05/2020

Fi curs: 28/05/2020

Data tancament acta avaluació: 04/06/2020

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	18/09/2019	17:00	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn, Aula 4

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
2/4/2020				16:00	20:00
16/4/2020				16:00	20:00
7/5/2020				16:00	20:00
14/5/2020				16:00	20:00
21/5/2020				16:00	20:00
28/5/2020				16:00	20:00