

Màrqueting Immobiliari

11a Edició

Codi: 204021

Tipologia: Curs d'especialització

Crèdits: 4.00

Idioma: Català

Data d'inici: 15/04/2021

Data darrera sessió presencial: 20/05/2021

Data de finalització: 20/05/2021

Horari: Dijous de 16 a 20 h. ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM. PRESENCIALMENT al Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària (pendent de confirmar) * Sempre i quan no es doni una situació de força major que ho impedeixi (COVID19)

Lloc de realització: ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM i PRESENCIALMENT al Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària (pendent de confirmar)

Places: 50 (es reserven 10 places per al curs d'especialització)

Preus i descomptes

Preu: 380 €

10% de descompte per persones aturades en el moment de la matrícula.

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

10% de descompte per alumnes i exalumnes de la UdG.

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

10% de descompte per alumnes i exalumnes de màsters, postgraus i diplomes d'especialització de la Fundació UdGIF.

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

10% de descompte per personal UdG (PDI i PAS) i Fundació UDGIF.

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

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

361€ (150 € Preinscripció + 211 € Matricula)

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

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

5% de descompte per membres de famílies nombroses o monoparentals.

361€ (150 € Preinscripció + 211 € Matricula)

10% de descompte per matrícula de 2 treballadors de la mateixa empresa o organització (la factura anirà a càrrec de l'empresa).

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

15% de descompte per matrícula de 3 o més treballadors de la mateixa empresa o organització (la factura anirà a càrrec de l'empresa).

323€ (150 € Preinscripció + 173 € Matricula)

10% de descompte per matrícula de treballadors d'empreses que hagin realitzat formació a mida amb la Fundació UdGIF.

342€ (150 € Preinscripció + 192 € Matricula)

5% de descompte per col·legis professionals.

361€ (150 € Preinscripció + 211 € Matricula)

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

304€ (150 € Preinscripció + 154 € Matricula)

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	22/09/2020	17:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM. Inscriure's fent clic aquí .

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 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'admissió

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 immobiliari:
 - 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 ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM.
- 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 López

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.

Pamela Nadal

Assessora, consultora, coaching en imatge personal.

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 reservarà el dret a fer canvis en l'equip docent en cas que algun dels professors no pugui impartir la seva matèria, garantint el mateix 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: 15/04/2021

Data darrera sessió presencial: 20/05/2021

Fi curs: 20/05/2021

Data tancament acta avaluació: 03/06/2021

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	22/09/2020	17:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM. Inscriure's fent clic aquí .

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
15/4/2021				16:00	20:00
22/4/2021				16:00	20:00
29/4/2021				16:00	20:00
6/5/2021				16:00	20:00
13/5/2021				16:00	20:00
20/5/2021				16:00	20:00