

Màrqueting Immobiliari

15^a Edició

Codi: 244021

Tipologia: Curs d'especialització

Crèdits: 3.00

Idioma: Català

Data d'inici: 22/04/2025

Data darrera sessió presencial: 27/05/2025

Data de finalització: 27/05/2025

Horari: Dimarts de 16 a 20 h. Classes PRESENCIALS amb possibilitat de seguir per VIDEOCONFERÈNCIA. Tu tries!

Lloc de realització: ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM o PRESENCIALMENT al Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona

Places: 48 (es reserven 10 places per al curs d'especialització)

Preus i descomptes

Preu: 345 €

5% de descuento para alumnos y exalumnos de la Universidad de Girona.

327,75€

5% de descuento para alumnos y exalumnos de másters, postgrados y diplomas de especialización de la Fundació UdGIF (Excepto si está incluido en la misma estructura modular).

327,75€

5% de descuento para personas con discapacidad reconocida.

327,75€

5% de descuento para personas en situación de desempleo en el momento de la matrícula.

327,75€

5% de descuento para miembros de familias numerosas o monoparentales.

327,75€

10% de descuento para empresas que matriculen 2 o 3 trabajadores dentro de un mismo curso (el mismo curso académico).

310,50€

15% de descuento para empresas que matriculen 4 o más trabajadores dentro de un mismo curso (el mismo curso académico).

293,25€

10% de descuento para personal de la UdG (PDI i PAS).

310,50€

327,75€

276€

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	19/09/2024	12:00	Per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí

Raons per fer el curs

Adquirir els coneixements i la captació professional per a desenvolupar les activitats necessàries d'aprenentatge per estar al davant d'una agència immobiliària a Catalunya.

Aquest curs forma part del **Diploma d'Expert en El Sector Immobiliari - AICAT**

Objectius

Formar professionals immobiliaris 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.
- 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.

Estructura modular

El Sector Immobiliari - AICAT
Dret Privat: Obligacions i Contractes
Dret Privat: Registral, Hipotecari i Drets Reals
Arrendaments Urbans
Urbanisme
Valoracions Immobiliàries
Fiscalitat Immobiliària
Normativa Específica del Sector Immobiliari
Màrqueting Immobiliari

Pla d'estudis

Màrqueting immobiliari

1. Com elaborar un pla de comunicació i màrqueting online i offline (teoria):

- Canvis en el paradigma empresarial
- Canvis comunicatius:
 - Marca comercial i marca personal
- Passos del pla

2. Implementació de casos particulars:

- Com estructurar una pàgina web i aspectes de SEO on page i off page.
- Calendari de màrqueting de continguts a newsletters, blogs i xarxes socials (i com escollir imatges lliures de drets):
 - Diferents canals segons els públics
 - Com programar continguts i periodicitats segons el canal.
- Optimització de paraules clau en vídeos i continguts
- Convenis amb influencers
- Google Analytics

3. El context actual i l'entorn del màrqueting:

- Entendre el mercat on ens movem.
- Factors clau de la comercialització d'avui en dia.

4. Què és de veritat el Màrqueting Immobiliari

5. Les 22 lleis Fonamentals de Màrqueting

6. El manifest del màrqueting 3.0

7. El manifest Rethinker

8. Màrqueting Transaccional

9. Màrqueting Relacional

10. Màrqueting de Guerrilla

11. Màrqueting Experiencial

12. Inbound Màrqueting 50

13. Exemples concrets de bon màrqueting Immobiliari

14. Marketing 360 graus

Titulació

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

Metodologia

Classes presencials i virtuals, 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

Joan Company Agustí

Llicenciat en Dret per la Universitat de Barcelona i Màster en Direcció d'Empreses Immobiliàries (MDI).

Agent de la Propietat Immobiliària i Administrador de Finques. President del Col·legi API de Girona. President del Consell de Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya. Director de la immobiliària Ceigrup-Finques Company.

Elisabet Prat Alsina

Arquitecta tècnica. Postgrau en Urbanisme. Professora associada de Valoracions Immobiliàries a l'Escola Politècnica Superior de la UdG. Taxadora a ST. Col·laboradora de Duatis Arquitectes, SLP.

Coordinació

Rosa Pascual Batlle

Gerent del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona.

Sara Rodríguez López

Àrea de formació del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona.

Professorat

Moisés Ruiz

Economista. Màster en Assessoria i Consultoria Immobiliària per la UB. Postgrau en Direcció Immobiliària per la 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



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



Màrqueting Immobiliari

Inici curs: 22/04/2025

Data darrera sessió presencial: 27/05/2025

Fi curs: 27/05/2025

Data tancament acta avaluació: 27/05/2025

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	19/09/2024	12:00	Per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
22/4/2025				16:00	20:00
29/4/2025				16:00	20:00
6/5/2025				16:00	20:00
13/5/2025				16:00	20:00
20/5/2025				16:00	20:00
27/5/2025				16:00	20:00