



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Marketing Digital Inmobiliario

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Marketing Digital Inmobiliario

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Actualmente, la publicidad más efectiva del sector inmobiliario se encuentra a través de la red. Es habitual que las empresas o autónomos ofrezcan sus servicios mediante una página web o algún mecanismo similar en Internet. Es por ello que nuestra formación no solo dota al alumnado de los conocimientos necesarios para desarrollarse profesionalmente dentro del sector inmobiliario, sino que se especializa en el área del marketing digital.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Comprender la importancia del entorno digital.
- Utilizar las herramientas adecuadas para el análisis y gestión de la clientela.
- Conocer la normativa jurídica actual que rige el sector urbanístico e inmobiliario.
- Conocer el abanico de procedimientos contractuales.
- Diferenciar los contratos y sus peculiaridades.
- Alcanzar conocimientos suficientes para poder asesorar en materia inmobiliaria.

para qué te prepara

Con nuestra formación el alumno desarrollará las habilidades fundamentales dentro del ámbito del sector inmobiliario más marketing digital que permitirá al alumno complementar sus conocimientos en compraventa y arrendamiento de bienes inmuebles con la publicidad dentro de la red.

salidas laborales

A gente de la propiedad inmobiliaria, Captador inmobiliario , Broker inmobiliario, Técnico de venta inmobiliaria, Agente comercial inmobiliario , Asesor inmobiliario.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

**INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES**

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A

**forma de bonificación**

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico ' Marketing Digital Inmobiliario'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

- 1.Introducción
- 2.Marketing electrónico o Marketing Digital
- 3.Funciones y objetivos del Marketing Digital
- 4.Ventajas del Marketing Digital
- 5.Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DEL MARKETING EN INTERNET

- 1.Las 4F's del Marketing Online: Flujo, funcionalidad, feedback y fidelización
- 2.Tipos de Marketing Online
- 3.El marketing como medio para conseguir unos objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN MARKETING DIGITAL

- 1.Marketing digital vs. Marketing tradicional: ventajas y características
- 2.Investigación comercial en marketing digital: recoger información
- 3.Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
- 4.Estrategia de marketing digital
- 5.Estrategia de Marketing Online

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

- 1.Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria
- 2.El plan de marketing
- 3.El plan de medios y comunicación
- 4.Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
- 5.Las campañas publicitarias periódicas o puntuales
- 6.Marketing directo
- 7.Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

- 1.Los puntos de venta de inmuebles.
- 2.Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
- 3.El proceso de decisión de compra.
- 4.Información gráfica de los productos inmuebles.
- 5.Documentación de la promoción comercial de inmuebles.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

- 1.El diseño del mensaje comercial.
- 2.Medios e instrumentos de promoción.
- 3.Soportes de promoción inmobiliaria:

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS

- 1.Definición de la venta personal inmobiliaria
- 2.Características de la venta inmobiliaria
- 3.La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo
- 4.Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente