DESARROLLO ESTRATÉGICO

MARKETINGINTELI

SEMINARIO TALLER MARKETING INMOBILIARIO EN LA ERA DIGITAL

Conozca la últimas tendencias del Marketing Inmobiliario en la Era Digital.

Herramientas que permiten lograr resultados efectivos a partir del correcto desarrollo estratégico y el conocimiento de las herramientas apropiadas a lo largo del proceso de toma de decisiones del los clientes (Customer Journey)

MARZO 15-16
8 AM - 5 PM
SANTIAGO DE CALI
LUGAR: CRA 59 # 10-10

Contacto:
Germán Peñalosa G
german.penalosa@kwcolombia.com
Teléfono 3204198259

Obtenga un 20% de descuento por inscripciones antes del 10 de Marzo

OBJETIVOS

DESARROLLO ESTRATÉGICO
MARKETINGINTELI

CONSIGA SUS OBJETIVOS DE VENTAS EN LA ERA DIGITAL

- Profundizar en los conceptos básicos del Marketing Inmobiliario para el desarrollo de estrategias comerciales ganadoras en el mundo digital y su aplicación directa en el marketing inmobiliario.
- Desarrollar estrategias de marketing partir del conocimiento del cliente y del mercado.
- Conocer las tendencias del marketing en la era digital y su aplicación a nivel estratégico en el marketing inmobiliario.
- Desarrollo de casos prácticos que permitan conocer el uso de herramientas de marketing a nivel estratégico, táctico y de resultados en ventas y financieros.

Contacto:
Germán Peñalosa G
german.penalosa@kwcolombia.com
Teléfono 3204198259

www.marketinginteli.com

METODOLOGÍA

DESARROLLO ESTRATÉGICO
MARKETINGINTELI

METODOLOGÍA DEL SEMINARIO TALLER

- Modelo teórico práctico, debates y construcción del Customer Experience Journey y plan de marketing

MARZO 15 Y 16
DURACION 16 HORAS

ENTREGA DE CERTIFICADO DE ASISTENCIA

Valor del seminario: $250.000
20% de descuento a los inscritos antes del 10 de marzo

Consignar en la cuenta de ahorros Davivienda: 006180520071

Contacto:
Germán Peñalosa G
german.penalosa@kwcolombia.com
Teléfono 3204198259

CONTENIDO

DESARROLLO ESTRATÉGICO
MARKETINGINTELI

TEMÁTICAS DEL SEMINARIO TALLER

1.**El macro entorno** en el mercado inmobiliario / factores que estimulan o frenan la demanda
2.**La oferta de valor** de los productos inmobiliarios
4.La mezcla del marketing inmobiliario
5.Significado de la segmentación en el marketing inmobiliario y la oferta de valor en cada uno de los segmentos
6.El **viaje del comprador** inmobiliario (Customer Journey), cómo es el proceso de de toma de decisiones
- **Drivers de decisión** en el Marketing inmobiliario: Elementos claves en la toma de decisiones por parte de los compradores, en cada una de las etapas del Customer Journey.
- Los drivers y decisores funcionales, emocionales y de experiencia
5.**Cómo posicionar un proyecto** inmobiliario
IMC Inmobiliario (Desarrollo de Estrategias Integrales en Comunicación)
- E**l marketing digital c**omo herramienta en el marketing inmobiliario
  +Inbound
  +Contenidos
  +Branding
  +Tráfico
- +Conversión y ROI

Contacto:
Germán Peñalosa G
german.penalosa@kwcolombia.com
Teléfono 3204198259

CONFERENCISTA

JUAN CARLOS RODRIGUEZ GÓMEZ

Experto en desarrollo estratégico en marketing

Creador de Marketinginteli, consultores en marketing en la era digital

Profesor de pregrado y posgrado del CESA Colegio de Estudios Superiores de Administración y de Uniempresarial Universidad de la Cámara de Comercio de Bogotá

Administrador de Empresas, Especialista en Marketing Estratégico del CESA
Master en Investigación de Mercados y Conocimiento de clientes del EAE Business School

Amplia Trayectoria como Directivo de Agencias de Comunicación y Marketing e Investigación de Mercados

www.marketinginteli.com