


# Marketing digital inmobiliario

**Curso 100% Presencial - Inicio 22 de Agosto**

**Curso 100% Virtual - Inicio 27 de Agosto**

capacitaciones@belcasbol.com

 78492505 / 78164943



Sólo en Santa Cruz - Bolivia



**PRESENCIAL**



# Curso Presencial: Marketing digital inmobiliario

## INTRODUCCIÓN

En este curso de agente inmobiliario aprenderás todo lo relacionado a los bienes raíces y su manejo en el mercado, bajo la finalidad de implementar estrategias comerciales y ejecutar e intermediar para la captación, venta y alquiler de las propiedades.

## OBJETIVO GENERAL

En este curso descubrirás los mejores secretos acerca de cómo funcionan las redes sociales para los negocios inmobiliarios.

Serás capaz de desarrollar tus propias estrategias y aprenderás a utilizar los canales digitales de manera efectiva para atraer mejores clientes para tus propiedades y convertirlos en negocios.

## OBJETIVO ESPECÍFICO

- Comprender la importancia del entorno digital.
- Utilizar las herramientas adecuadas para el análisis y gestión de la clientela.
- Alcanzar conocimientos suficientes para poder asesorar en materia inmobiliaria..

## BENEFICIOS

El marketing digital inmobiliario es una de las herramientas ideales para llegar a los compradores potenciales. Hoy en día, debes tener una fuerte presencia digital en este sector.

La demanda del sector inmobiliario está creciendo significativamente, el mayor desafío para los agentes inmobiliarios es conseguir que los clientes potenciales compren las propiedades.

Por lo tanto, la industria de bienes raíces debe depender del marketing digital para facilitar y hacer más efectivo este proceso..

## CONTENIDO

### 1. Marketing Digital en Bolivia

- Panorámica del contexto actual.
- Del Marketing Tradicional al Marketing Digital.
- El Plan del Marketing Digital.
- Marketing Mix.
- Psicología del Consumidor.
- Marketing de Contenidos.
- Herramientas de Marketing Digital.

### 2. Marketing Digital Inmobiliario

- Estrategia y Creatividad
- Tours virtuales 360°
- Difusión Digital
- Objetivos estratégicos y tácticos
- Relearn - Rethink
- Clientes de hoy
- Contenido de Valor
- Estrategias de venta inmobiliaria

### 3. Plan de Marketing Digital

- ¿Cómo crear un Plan de Marketing Digital?
- Las 3 fases para crear un Plan de Marketing Digital
- Primera Fase: Análisis
- Segunda Fase: Objetivos
- Tercera Fase: Acciones Precisas

### 4. Aprendo a Crear Anuncios que Vendan en Redes Sociales

- Cómo funciona la mente de las personas ante la Publicidad
- Posicionamiento de Marca
- Definición del Objetivo Publicitario
- Cómo definir a tu Audiencia
- Ejecución de estrategia y Tipos de Segmentación en RR.SS.
- Cómo crear Contenidos que realmente vendan

### 5. Herramientas para crear un Embudo de Ventas Inmobiliario

- Captar
- Conversar
- Convertir
- Cautivar

# Curso Presencial: Marketing digital inmobiliario

## 6. Emprendedor Inmobiliario 360°

- ¿Quién es un emprendedor inmobiliario digital 360°?
- ¿Qué es un producto digital?
- Poderoso sistema de ventas de 6 pasos
- ¿Cómo se realiza un lanzamiento exitoso?

## 7. Estrategias de Venta Inmobiliaria

- ¿Por qué las constructoras y asesores inmobiliarios fallan en su sistema de ventas?
- Embudo de ventas inmobiliario
- ¿Cómo generar tráfico de calidad?
- Tipos de fuentes de tráfico
- Creación de relaciones estratégicas y automatizadas.

## METODOLOGÍA

Fase Teórica: Analizaremos las bases fundamentales del Proceso de Ventas y Comercialización de Bienes Raíces para poder adquirir los conocimientos necesarios y así desarrollar habilidades comerciales eficaces que ayuden a concretar cierres efectivos con el cliente.

Fase Práctica: Desarrollaremos un sistema de ventas inmobiliarias que mejora las habilidades comerciales y que se deben aprender y fortificar con la práctica, no de manera metódica y repetitiva, sino un proceso individual en donde el asesor inmobiliario debe visionar su mercado para atender su target con diferenciación.

## RECURSOS INCLUIDOS

- Videos Complementarios
- Bibliografía.
- Presentaciones de Power Point.
- Guías en PDF
- Libros Digitales.

## REQUISITOS (los alumnos deben llevar)

- Su propia computadora.
- Conexión a internet.

## DIRIGIDO A

- Empresas inmobiliarias.
- Asesores inmobiliarios.
- Consultores de bienes raíces.
- Desarrolladores de proyectos inmobiliarios.
- Community Managers de empresas inmobiliarias.

## HORARIO

Lunes 22 de agosto: 19:30 a 21:30  
Martes 23 de agosto 19:30 a 21:30  
Miércoles 24 de agosto: 19:30 a 21:30  
Jueves 25 de agosto 19:30 a 21:30  
Viernes 26 de agosto: 19:30 a 21:30



Curso completo: 10 horas Reloj presencial.

## PRECIO

**320 Bs**

Tu inversión incluye:

- 5 sesiones guiadas por docente presencial.
- Bibliografía.
- Presentaciones de Power Point, Excel, etc.
- Certificado digital y físico con valor curricular de 13 horas académicas avalado por BELCAS - Educación.
- IVA
- Refrigerios cada clase.

# Curso Presencial: Marketing digital inmobiliario

Sábado 27 de agosto, de 19:00 a 21:30  
Domingo 28 de agosto, de 19:00 a 21:30  
Sábado 03 de septiembre, de 19:00 a 21:30  
Domingo 04 de septiembre, de 19:00 a 21:30

Curso completo: 10 horas Reloj Virtual.

## PRECIO

**285 Bs**

Tu inversión incluye:

- 4 sesiones guiadas por un docente virtual.
- Bibliografía.
- Presentaciones de Power Point, Excel, etc.
- Certificado digital con valor curricular de 13 horas académicas avalado por BELCAS - Educación.

Hasta las 23:59 de este 17 de Agosto, inscríbete.

## CAPACITADOR

Ing. M.Sc. **Mónica Silvia Karnincic Mendoza.**

Licenciada en Ingeniería Industrial – Maestría Internacional en Administración de Empresas MBA, Maestría en Gerencia de Empresas Constructoras e Inmobiliarias.

Expositora invitada de la Universidad Amazónica de Pando, Facultad de Ciencias y Tecnología.  
Docente de Marketing Digital en Belcas S.R.L.  
Consultora particular de empresas reconocidas del medio.

Capacitadora y Coach en Elite Real Estate – Marketing Digital Inmobiliario.

## MEDIOS DE PAGOS DISPONIBLES

-Banco Fassil - Titular: BELCAS S.R.L.  
N° Cuenta: 1948150 / Cuenta Corriente  
NIT: 375983023



- Banco Nacional - BNB: A nombre de BELCAS S.R.L.  
N° Cuenta: 2000182683. Cuenta Corriente.  
Nit: 375983023



- Tigo Money: 76070714



## DIRECCIÓN DE LAS CLASES PRESENCIALES

3 anillo interno, casi Avenida Beni, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.



## RECOMENDACIONES

- Ingreso al aula con barbijo y alcohol en gel.
- Distanciamiento social en aula.