Fundación Universitat Jaume I-Empresa

UNIVERSITAT JAUME I

FUNDACIÓ UNIVERSITAT EMPRESA UNIVERSITAT JAUME I. CASTELLÓN

C?mo vender pisos en redes sociales

Modalitat
Semi-presencial

Del 15/04/2013
al

30 hores

PDF
Curs

Informació de
Matrícula

235€

Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià

PRESENTACIÓN

El escenario económico actual nos invita a esforzarnos para **encontrar formas en las que llegar a los usuarios** y acercarles nuestras ofertas.

Inmersos en un **mundo digitalizado**, las **redes sociales** ofrecen una interesante perspectiva para poder utilizar sus medios y herramientas. El **sector inmobiliario** tiene una oportunidad única gracias a la utilización del **So-Lo-Mo** (Social – Local – Móvil). Este acrónimo que permite la difusión de determinados productos y servicios gracias al uso de las **redes sociales**, a la **geolocalización**, y al **empleo de los terminales y dispositivos móviles**, cuya conjunción permitirá la accesibilidad de nuestros productos, y la obtención de un **engagement** con clientes que estarán interesados en la compra de nuestros productos.

DATOS DEL CURSO

Duración: 30 horas
Fechas: del 15 de abril de 2013 al...
Horario:
Lugar:
Importe de matrícula: 235 euros

PERFIL DEL ALUMNO

- Empresarios
- Responsables de ventas
- Comerciales
- Profesionales del sector inmobiliario que cuenten con conocimientos básicos en redes sociales.

OBJETIVOS

El objetivo de este programa formativo es el de proporcionar a los asistentes los conocimientos necesarios para poder **aprovechar al máximo las redes sociales** que mejor encajan en la difusión y divulgación de los **productos inmobiliarios.**

Habida cuenta de que el prototipo de producto con el que estas empresas trabajan se encuentra **geolocalizado** (ubicado en un punto en concreto de un mapa o ubicación geográfica), y del extendido uso que hay de las redes sociales, se pretende aprovechar esta fortaleza para favorecer la **divulgación del producto** de forma que pueda ser **accesible por parte de los usuarios en todo momento**.

PROGRAMA

SESIÓN 1. Pinterest para inmobiliarias

1. ¿Qué es Pinterest?
2. ¿Cómo gestiono mi cuenta?
3. Creación de pizarras, pines y contenidos
4. Generación de tráfico a mi negocio

SESIÓN 2. Que twitter gestione mi presencia en la red.

1. ¿Qué debo de conocer de Twitter para que funcione?
2. Gestión y mantenimiento
3. ¿Cómo me creo una reputación?
4. ¿Cómo controlo sin esfuerzo lo que publico sobre mi negocio?

SESIÓN 3. Facebook para captar clientes de mi entorno

1. Cómo buscar clientes potenciales: prosumidores
2. ¿Cómo informo y comunico mis productos?
3. ¿Cómo gestiono mi comunidad de usuarios?
4. ¿Cómo puedo aumentar la influencia de mi negocio?

SESIÓN 4. Foursquare: el secreto de la geolocalización

1. ¿Qué es y cómo puedo usarlo?
2. ¿Cómo me creo la cuenta de empresa y la profesional?
3. ¿Cómo gestiono mis inmuebles de forma geolocalizada?
4. Gestión de incentivos para la venta en redes sociales.

SESIÓN 5. Cómo vender pisos en las redes sociales

1. Cómo captar clientes con estas 4 herramientas
2. ¿Cómo gestiono todo esto sin que me ocupe demasiado tiempo?
3. Creando un Plan de Social Media para la venta de viviendas
4. Medición de resultados y gestión del plan

PROFESOR

D. Antonio Vallejo Chanal (@AntonioVChanal)
Founder & CEO The Social Media Lab.
Periodista y Social Media Strategist.
Es uno de los especialistas europeos en Social Media, Social Media Strategist y Business Development Manager en Redes Sociales.
Consultor, asesor, trainer, formador, profesor, talentHunter 2.0.
Conferenciante. Motivador. Mentor y consejero.
Profesor del Máster de Márketing Digital de la UDIMA en el area de Gestión de Redes Sociales
Professor de redes socials de los Centros CEF.-, Centro Luis Vives, y de las Cámaras de Comercio de Valencia y de Castellón.
Autor del ‘Manual de Gestión de Redes Sociales’, editado por el CEF.-, y de ‘Cómo usar las redes sociales para conseguir un empleo’.
Colaborador sobre redes socials y empleo en las emisoras de radio OndaCero, Radio Intereconomía, Tropicalisima e Interconexiona.

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Curriculum Vitae
- Fotocopia del NIF
- Justificante de las tasas pagadas del curso a través de ingreso en efectivo/transferencia bancaria en el número de cuenta: **2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)**

IMPORTE

235 euros

ESTE CURSO ES BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

- Todas las empresas, por cotizar a la Seguridad Social, reciben una bonificación anual por parte de la Fundación Tripartita, que se destina a la formación de los trabajadores.
- Este crédito bonificado es anual, por lo que ha de ser consumido antes de diciembre de 2011.
- Informamos y gestionamos gratuitamente el crédito formativo del que dispone la empresa para la formación de sus trabajadores (Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo), así como del porcentaje de subvención que le corresponde.

¿Cómo y dónde tiene que entregar la documentación?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es

3. Vía fax al 964 387010

Patrons FUE-UJI

empreses i entitats

Posa't en contacte amb nosaltres

t'ajudem a trobar allò que necessites

Silvia Membrilla

Telèfon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es

Andrea Navarro

Telèfon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es

Reyes Riera

Telèfon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es

+34 964 38 72 22

Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu Sec.
Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
12071 Castelló de la Plana, España

Formació
Jornades
Pràctiques
Beques per a titulats
EuroFUE-UJI
Titulats
Projectes EuroFUE-UJI
Pròxims Congressos i Jornades

Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993