

## Cómo vender pisos en redes sociales



Mixed Classroom  
Based



From 15/04/2013  
to



30 hours



PDF  
Course



Registration  
information



235€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

### 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 of redes sociales 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 sociales y empleo en las emisoras de radio OndaCero, Radio Intereconomía, Tropicalísima e Interconexión.

**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](mailto:formacion@fue.uji.es)

## FUE-UJI Trustees companies and entities



Contact with us  
we help you find what you need



Silvia Membrilla

Phone: 964 38 72 09  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



Andrea Navarro

Phone: 964 38 72 12  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



Reyes Riera

Phone: 964 38 72 10  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu  
Sec.

Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n  
12071 Castellón de la Plana, España



### Access

[Home](#)  
[La Fundación](#)  
[R & D & I](#)

### Most visited

[FUE-UJI Courses](#)  
[Extracurricular](#) [internship](#)  
[vacancies](#)

### Other foundation Websites

[elfue.com](#)  
[EuroFUE-UJI](#)  
[InnovaUJI](#)

### Legal Notice

[Transparency Portal](#)

[Training](#)

[Conferences](#)

[Work Placements](#)

[Graduate Scholarships](#)

[EuroFUE-UJI](#)

[Scholarships for graduates](#)

[vacancies](#)

[European and International](#)

[Projects EuroFUE-UJI](#)

[Upcoming Conferences,](#)

[Seminars and Congresses](#)

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993