

Cómo vender pisos en redes sociales



Modalidad
Semi-presencial



Del 15/04/2013
al



30 horas



PDF
Curso



Información
de Matrícula



235€

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 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
- 3. Vía fax al 964 387010



Contacta con nosotros

te ayudamos a encontrar lo que necesitas

Silvia Membrilla

Teléfono: 964 38 72 09

formacion@fue.uji.es

Andrea Navarro

Teléfono: 964 38 72 12

formacion@fue.uji.es

Reyes Riera

Teléfono: 964 38 72 10

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

Accesos

[Inicio](#)
[La Fundación](#)
[I + D + I](#)
[Formación](#)
[Jornadas](#)
[Prácticas](#)
[Becas para titulados](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Más visitadas

[Cursos FUE-UJI](#)
[Oferta de prácticas](#)
[extracurriculares](#)
[Oferta de becas para titulados](#)
[Proyectos Europeos e](#)
[Internacionales EuroFUE-UJI](#)
[Próximas Jornadas,](#)
[Seminarios y Congresos](#)

Otras webs de la Fundación

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

Aviso legal

[Portal de Transparencia](#)

