

## DIPLOMADO EN MERCADEO Y VENTAS DE BIENES RAICES

**DIRIGIDO A:** Directores comerciales, asesoras salas de ventas proyectos de construcción y asesores inmobiliarios.

### PROGRAMACIÓN:

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO DE LA CONSTRUCCIÓN
  - ✓ Evolución del sector de la construcción
  - ✓ Actualidad
  - ✓ Futuro del sector
  
2. GERENCIA DEL MARKETING
  - ✓ Nivelación: conceptos básicos de mercadeo
    - Ambiente global de marketing
    - Comportamiento del consumidor
  
  - ✓ Diseño y montaje de un sistema de información de mercados
    - Monitoreo ambiental
    - Construcción de bases de datos inteligentes (*basado en beneficios no en características*)
  
  - ✓ Gerencia de calidad en el servicio
    - Modelos de calidad
    - Estructura de un servicio
    - Análisis y medición de un servicio
  
  - ✓ Plan de mercadeo basado en CRM (*manejo de relaciones con el cliente*) y CEM (*manejo de la experiencia de los clientes*)
  
  - ✓ Procesos de negociación
    - Tipos de negociación
    - Tipos de clientes
    - Manejo de una negociación
    - Cierres efectivos

Organiza:



Apoya:



### 3. GERENCIA FINANCIERA Y LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

- ✓ Introducción a la gerencia financiera
- ✓ Decisiones de inversión: *estructura operacional de los proyectos de inversión*
- ✓ Proceso de la mejora continua en la evaluación de la rentabilidad sobre la inversión
- ✓ Decisiones de la estructura de capital: *el costo de capital y el valor de los proyectos*
- ✓ El objetivo financiero de los proyectos: *la generación de valor*
- ✓ Metodología en la evaluación financiera de los proyectos de inversión
- ✓ Criterios financieros en la evaluación de proyectos de inversión: *valor presente neto y tasa interna de retorno*

### 4. CREDITOS BANCARIOS PARA LA COMPRA DE BIENES RAICES

### 5. HABILIDADES EN VENTAS DE PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN

- ✓ La administración de ventas en el siglo XXI y su contexto
- ✓ Las etapas del proceso de ventas
- ✓ La administración de las relaciones con los clientes
- ✓ Estructura de la fuerza de ventas
- ✓ Las cuotas de ventas
- ✓ La comunicación como plataforma de soporte de la venta
- ✓ Prospección de clientes
- ✓ Acercamiento y contacto con los clientes
- ✓ Investigación y análisis de necesidades
- ✓ La gerencia de los puntos de ventas
- ✓ Método y herramientas para presentar un proyecto
- ✓ Manejo de objeciones
- ✓ El cierre del negocio
- ✓ El servicio integral al cliente: el marco de referencia durante la visita
- ✓ Planes de compensación
- ✓ La medición de la gestión de ventas

Organiza:



Apoya:



## 6. SERVICIO POSTVENTA

- ✓ De las garantías derivadas del contrato de compraventa mercantil
  - Garantía de calidad y vicios aparentes
  - Garantía de buen funcionamiento
  - Garantía por vicios ocultos
- ✓ Definición de los términos de las garantías
- ✓ Contenido de los manuales del propietario
- ✓ Acta de entrega de la edificación, zonas comunes y privadas y documentación anexa
- ✓ Responsabilidad por publicidad engañosa

## 7. COMUNICACIONES

- ✓ Publicidad
- ✓ Relaciones Públicas
- ✓ Free Press (Cómo aparecer en los medios como noticia)
- ✓ Comunicación Verbal y no verbal para ser mejor en el área de ventas
- ✓ El uso de la tecnología para mejorar las comunicaciones en los negocios

## 8. EXPERIENCIAS COMERCIALES DE GRANDES CONSTRUCTORAS COLOMBIANAS

Organiza:



Apoya:



**FECHA DE INICIO**

Viernes 24 de Septiembre: 5 p.m. a 10 p.m.

Sábado 25 de Septiembre: 8 a.m. a 12 m. y de 2 p.m. a 6 p.m.

**LUGAR**

Oficina Camacol Caldas (Calle 70A # 23B-17 La Camelia – Manizales)

**HORARIO**

A partir del mes de Octubre: Miércoles y Viernes de 5 p.m. a 10 p.m.

**INFORMES**

Calle 70 A # 23 B – 17 Barrio La Camelia

Teléfonos: 8870081 – 8870363 – 8870079. Liliana Sierra

[capacitacion@camacolcaldas.com](mailto:capacitacion@camacolcaldas.com)

Organiza:



Apoya:

