

CONSULTA
ACADEMY

Ideas
Frescas®

WORKSHOP  MAZATLÁN

Estrategia comercial en proyectos inmobiliarios

C



Fernanda Orozco

Socia Fundadora de Grupo Consulta

Con más de 20 años de experiencia, cuenta con un MBA por el Tec de Monterrey y Thunderbird, y ha liderado más de 450 proyectos inmobiliarios, participando activamente como ponente y miembro de WPO y ULI Guadalajara.



Carolina Arteaga

Directora General en Reliê Real Estate

Profesional del marketing con más de 20 años de experiencia y una trayectoria de más de una década especializada en el sector inmobiliario.



José Alberto Limón

Socio Director de Grupo Consulta

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas por el Tecnológico de Monterrey con un BA de Negocios internacionales por la Universidad de San Diego.

INSTRUCTORES



WORKSHOP

Estrategia comercial en proyectos inmobiliarios

Módulo 1.

Proceso de desarrollo inmobiliario y la estrategia comercial

- Alineación de producto-mercado y la estrategia comercial como columna vertebral
- Canvas Inmobiliario
- Etapas claves de los Proyectos Inmobiliarios que requieren la participación de una visión comercial
- Canvas Comercial

Módulo 2.

Análisis de mercado y sus indicadores clave

- Análisis de mercado como elemento fundamental del "Land Preview y Due Diligence"
- Entendiendo el Mercado meta: preferencias, requerimientos insatisfechos y necesidades emocionales
- Análisis de la oferta: competidores y productos sustitutos. ¿Oportunidad o amenaza en el proyecto?
- Curva acumulada de oferta y demanda: Timing óptimo para detonar el proyecto
- Visión de mercado: un continuo y no una fotografía del momento

Módulo 3.

Definición de producto y su alineación con el mercado

- Factores claves de diferenciación del proyecto
- Matriz de análisis de nichos de oportunidad
- Validación comercial del proyecto: quién participa y en qué momento
- Proyectos con Marca

Módulo 4.

Estrategia comercial: Las nuevas formas de vender

- Etapas comerciales: ¿alineadas al proceso de negocio o al éxito comercial?
- Preventa: alcance, riesgos y beneficios
- Estrategia de precio: valor percibido
- Elasticidad del precio
- Operación de precios: incrementos, descuentos, promoción
- Esquemas comerciales y su impacto en los resultados financieros del negocio

Módulo 5.

Customer journey

- Fases del proceso del cliente
- Indicadores de cada fase
- Experiencia del cliente y su impacto

Módulo 6.

Estrategia de marca

- Estrategia digital: la nueva forma de vender
- Leads digitales: funnel y su proceso
- Campañas de publicidad y posicionamiento
- Posicionamiento de la desarrolladora Vs El proyecto

Módulo 7.

Estructura organizacional y equipo comercial

- Roles y funciones del equipo
- Mezcla óptima de equipo interno Vs externo
- Alineación de bonos / comisiones con objetivos comerciales
- Procesos comerciales claves
- Administración del desempeño

Módulo 8.

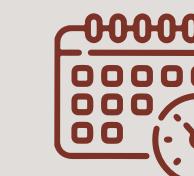
Presupuesto de comercialización y su integración a la visión financiera del proyecto

- Flujo de efectivo: mezcla óptima entre absorción y esquema comercial
- Costo de comercialización
- Costo de posicionamiento



WORKSHOP  MAZATLÁN

Estrategia comercial en proyectos inmobiliarios



FECHA

26 y 27 de Febrero



HORARIO

9:00 am a 07:00 pm
(2 hrs de comida de 2:00 a 4:00 pm)



MODALIDAD

Presencial
2 Días | 16 hrs



LUGAR:

Fiesta Inn

Av Camarón Sábalos S/N,
Sábalos Country, 82110 Mazatlán, Sin.



INVERSIÓN

\$9,990

*Meses Sin Intereses

¡Inscríbete!

T: 33 2837 4564 | 33 3408 0534

M: academy@consultamx.com

Incluye:



Constancia
por Consulta



Curso intensivo
de 16 horas



Material
digital



Networking



Coffee break

