



MARKETING PARA PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCIÓN

Profesora: **MGTR. LAURA IVALDI**

Inicia:
05 de Septiembre

Duración:
6 clases

Horario:
10:00 a 13:00 hs

Modalidad:
Online / Zoom



 CAVERA@CAVERA.ORG.AR

 WWW.CAVERA.ORG.AR

 4951- 7865 / 7543

*Estrategias de comercialización exitosas para profesionales que construyen:
Plan de marketing adaptados al servicio de la construcción*

FECHA: martes 05, 12, 19 y 26 de septiembre

03 y 10 de octubre 2023

HORARIO: 10.00 a 13.00 Hs.

PLATAFORMA: Zoom

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO:

Este curso brinda en particular las herramientas teórico-prácticas para el desarrollo de los negocios orientados a la Construcción y el Urbanismo dándole al profesional la visión comercial para hacer crecer su empresa.

El objetivo es exponer las principales estrategias de marketing de servicios aplicables a profesionales, estudios de arquitectura, constructoras y empresarios y emprendedores del área

en general. En mercados altamente competitivos la oferta adecuada y la diferenciación, representan la ventaja competitiva que permite ganar, retener clientes y lograr el posicionamiento de la marca.

Las herramientas de esta disciplina son aplicables a la actividad comercial, sin distinción del tamaño de la empresa. El éxito reside, en gran medida, en la elección de las acciones adecuadas para dirigirse al segmento que se quiere captar, retenerlo y expandirlo.

A lo largo de las reuniones se focalizarán los principales conceptos de la comercialización y se mostrará la función del profesional como el propio encargado de marketing de su empresa; Se expondrán las estrategias de posicionamiento destinadas a la búsqueda de nuevos clientes y a la generación de valor con el objetivo de incrementar la rentabilidad del negocio. Se presentarán las ventajas de los diferentes soportes de comunicación ideales para estos servicios, tales como email marketing, redes sociales, prensa etc.

Las líneas principales de trabajo serán:

Conceptos y Estrategias comerciales
Objetivos y medición
Selección y Captación de clientes
Fidelización
Comunicación y Expansión
Generación de Valor y Servicios Adicionales
Marketing digital para servicios profesionales

ALCANCE: Profesionales vinculados a la construcción: Arquitectos- Constructores- Ingenieros – Técnicos – M.M.O. - Proveedores de insumos

TEMARIO

Conceptos principales del marketing de productos y servicios, Flujo de servicios

- Plan de marketing. Objetivos, Investigación entorno/ competencia.
- Estrategias de posicionamiento y de crecimiento para la organización.
- Selección de los clientes potenciales/ Detección de nichos de mercado/ concepto de “marketing inverso”
- Marketing Directo. Armado y administración de bases de datos de clientes Graboverificación y proceso de Cleansig. (acciones para optimización de la efectividad de las bases).
- Planificación de la cartera de servicios según el ciclo de vida del negocio/ expansión y especialización, alianzas estratégicas.
- Fijación de precios, honorarios y la relación con el posicionamiento. Organización del negocio.
- Estrategias de comunicación: canales, soportes y acciones a la medida de cada negocio. (boletines, artículos de prensa, cursos, webinars).
- Uso de redes sociales, generación de contenido, incremento de leads (contactos efectivos).

Etapas del *funnel* de ventas. Estrategias SEO (generación de contenido de valor NO PAGO) y SEM (Generación de contenido pagado en redes). Growth Marketing para Servicios Profesionales: (Estrategias de crecimiento en la web. Como generar mayor visualización y contactos)

- Satisfacción de clientes: acciones generadoras de valor. Fidelización: herramientas y programas.

Para desarrollar el temario se proponen 6 reuniones semanales de encuentros sincrónicos de tres horas de duración cada uno. Los mismos serán teóricos expuestos con ejemplos. En el último encuentro se trabajará mediante la técnica del método del caso para que los alumnos debatan soluciones y estrategias alternativas a una problemática para poner a prueba las tácticas vistas a lo largo del curso visualizando el uso de las distintas herramientas y su efectividad.

CRONOGRAMA

1er encuentro: Marketing de servicios. Planificación de la estrategia comercial, Relevancia de los objetivos y del control. (Presencia de invitado.)

2da encuentro: Investigación- Segmentación -Posicionamiento BtoC, BtoB. (*Business to Consumers & Business to Business*)

3ra encuentro: Fidelización -Satisfacción del cliente- Generación de valor

4ta encuentro: Acciones de comunicación: Marketing Digital. Estrategias SEO, SEM. Estrategias de *Growth* marketing para servicios profesionales. Uso de redes, Twitter, IG Facebook, LinkedIn

5ta encuentro: -Marketing Directo Administración base de datos

6ta Encuentro. Acciones de prensa. Cobranding (vinculaciones estratégicas con otras marcas), relación con asociaciones. Cierre con Actividad: método del caso.

DOCENTE: Mgtr. LAURAIVALDI

Profesional de la Comunicación y del Marketing con especialización en medios.

Amplia trayectoria docente y profesional, volcando todo su expertise a la gestión corporativa de la comunicación en general y el marketing en particular.

Se entregarán certificados de asistencia al finalizar el curso.

IMPORTANTE: El acceso a las clases grabadas estará habilitado durante 90 días a partir de la finalización del Curso. Transcurrido ese lapso, no se podrá actualizar el acceso, sin excepción. La presentación de la docente podrá descargarse para mantenerla en forma permanente.

ARANCELES – FORMAS DE PAGO

Transferencia bancaria: \$ 14.000.-

Mercado Pago: \$ 16.800.-

Inscriptos desde el exterior solicitar datos de pago a cavera@cavera.org.ar

PRE-INSCRIPCIÓN: Ingresando al siguiente link <https://cavera.org.ar/?p=18691>

INFORMES: cavera@cavera.org.ar o telefónicamente al (011) 4951-7865/7543

PROGRAMA MELIUS



MELIUS: Del latín significa MEJOR – MEJORAR

Es un programa para mejorar los conocimientos profesionales vinculados a la vivienda y a la construcción.

A través del Programa MELIUS, CAVERA, propone brindar la capacitación y actualización al profesional, en lo que se refiere a los avances de los aspectos tecnológicos, que hacen a la construcción de viviendas, en particular, y a la construcción, en general