



## CURSO PRÁCTICO DE MARKETING DIGITAL PARA ARQUITECTOS, INGENIEROS, INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORES.

Profesora: **LIC. GABRIELA DOBLER**

Inicia:  
**06 de Mayo**

Duración:  
**4 clases**

Horario:  
**18:00 a 21:00 hs**

Modalidad:  
**Online / Zoom**



 [CAVERA@CAVERA.ORG.AR](mailto:CAVERA@CAVERA.ORG.AR)

 [WWW.CAVERA.ORG.AR](http://WWW.CAVERA.ORG.AR)

 4951- 7865 / 7543

**FECHA:** martes 06, 13, 20 y 27 de mayo.25

**HORARIO:** 18.00 a 21.00 hs.

**PLATAFORMA:** Zoom

### DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

Este curso práctico está diseñado para potenciar la visibilidad digital, profesionalizar la captación de clientes y mejorar el posicionamiento estratégico de arquitectos, ingenieros, inmobiliarias y empresas constructoras.

Los participantes aprenderán a aplicar herramientas y tácticas actuales de marketing digital: desde la utilización de palabras claves hasta contenido relevante en redes, publicidad y métricas para tomar decisiones estratégicas de marketing.

En un entorno competitivo y saturado, este curso te ayuda a diferenciarte con estrategia, optimizar tu presencia online y construir relaciones sólidas con tus públicos clave.

## OBJETIVOS DEL CURSO:

Aplicar estrategias de marketing digital centradas en resultados, específicas para el sector construcción, arquitectura e inmobiliario.

Optimizar la presencia digital mediante un uso inteligente de palabras clave, contenido útil y diferenciación por valor.

Atraer clientes estratégicamente, combinando campañas segmentadas y herramientas automatizadas para escalar contactos de calidad.

Crear relaciones de confianza y fidelización, gestionando comunidades online, contenido de autoridad y canales que conecten.

Medir y mejorar constantemente a través de analítica web y social, detectando oportunidades reales de negocio.

## A QUIÉNES VA DIRIGIDO:

Arquitectos/as que desean profesionalizar su marca y atraer proyectos de mayor calidad.

Ingenieros/as que quieren posicionarse como referentes en su especialidad y aumentar su visibilidad digital.

Empresas Inmobiliarias que buscan escalar su captación digital y optimizar la promoción de propiedades.

Constructoras y desarrolladores que necesitan mostrar sus proyectos con impacto y captar tanto clientes como aliados estratégicos (B2C y B2B).

Estudiantes que quieran incorporar herramientas de marketing para desarrollarse en la profesión.

## CONTENIDO DEL CURSO:

### **Módulo 1: Estrategia digital**

- Tendencias 2025 en marketing digital
- Cómo construir una estrategia digital con objetivos claros
- Segmentación y análisis de público objetivo
- Embudos de conversión: del interés a la acción
- Elección del mix de canales según perfil y objetivos

### **Módulo 2: Visibilidad y captación de clientes**

- Palabras para servicios profesionales y marcas personales
- Google Ads, Meta Ads y LinkedIn Ads: qué conviene y cómo
- Claves de contenido relevante y actualizado: qué funciona en 2025
- Storytelling estratégico: cómo vender sin parecer que estás vendiendo
- Copywriting de valor: estructura y fórmulas efectivas

### **Módulo 3: Redes sociales con propósito**

- Plataformas más efectivas por tipo de público objetivo (Instagram, LinkedIn, WhatsApp, TikTok)
- Cómo construir autoridad en redes
- Gestión de comunidades y estrategias de fidelización
- Contenidos que generan interacción y posicionamiento
- Automatización del contacto y generación de leads desde redes

### **Módulo 4: Medición y análisis para toma de decisiones**

- Google Analytics 4: métricas clave para decisiones de negocio
- Métricas sociales
- Cómo interpretar datos y ajustar campañas
- Análisis de performance: qué mejorar, qué mantener y qué eliminar
- Rutina de revisión mensual para sostener resultados

#### **DOCENTE: LIC. GABRIELA DOBLER**

Licenciada en Administración y Especialista en Gestión de Pymes (UBA). Matriculada en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de CABA.

Es Strategy advisor, generando e implementando estrategias integrales para Pymes y Estudios profesionales. Titular de GD Consultora desde hace más de 18 años, en donde se brindan servicios de Estrategia, Management y Marketing para Pymes, Profesionales y Emprendedores.

Es Speaker, capacitadora y mentora a nivel nacional e internacional en diversas instituciones, cámaras comerciales, consejos y empresas.

Hace 6 años es presidente de Female (Foro Empresarial de la Mujer Argentina y el Libre Emprendimiento), una ONG fundada en el año 2000 dedicada a capacitar, empoderar y generar networking para mujeres emprendedoras.

El desarrollo del Curriculum laboral y profesional se puede ver en:

<https://www.linkedin.com/in/gabrieladobler/>

**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: \$ 40.000.-

Tarjeta de crédito: \$ 52.000.- Solicitar link de pago en CAVERA

Inscriptos desde el exterior solicitar datos de pago a [cavera@cavera.org.ar](mailto:cavera@cavera.org.ar)

**PRE-INSCRIPCIÓN:** Ingresando al siguiente link <https://cavera.org.ar/?p=27991>

**INFORMES:** [cavera@cavera.org.ar](mailto:cavera@cavera.org.ar) o telefónicamente al (011) 4951-7865/7543- 11 6106 6823

## 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