0.0

Comentarios (0)

Sergio Marcos Faces

Barcelona, España

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Catalán, Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Comunicación On-line, Comunicación Interpersonal, Marketing Inmobiliario, Captación Inmobiliaria.

Descripción del perfil

Sergio Marcos es Grado en Comunicación por la Universitat Oberta de Catalunya y tiene a sus espaldas más de 18 años de experiencia en el mundo inmobiliario y en el sector de la formación. Formador y conferenciante, entre sus logros y experiencia se encuentran firmas inmobiliarias donde ha desempeñado cargos de formación y soporte del equipo. Gracias a esta combinación entre docencia y conocimiento del sector, sin duda, es la persona perfecta para impartir las conferencias más didácticas y adaptadas a nuestro sector posibles. Además, Sergio ha participado en la creación de todo el material docente y del libro de fotocasa academy; es un entusiasta del sector Real Estate y gracias a su pasión por el debate y la enseñanza posee los ingredientes perfectos para que la experiencia sea todo un éxito. Sergio ha estado desempeñando durante 3 años funciones de Director de Formación en Fotocasa Academy, el proyecto formativo del portal Inmobiliario líder en España con el que ha formado a más de 5.000 agentes y actualmente es Director de Inmoscòpia, el proyecto de formación del Colegio de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (COAPI).

Conferencias, Cursos o Talleres

Comunicación On-Line: Aprende a Generar Más -y Mejores- Leads

Flexible

Este taller eminentemente práctico enseña a orientar la comunicación on-line de nuestros productos a las verdaderas necesidades y deseos de nuestros clientes. Las Redes Sociales, los Blogs o nuestras propias páginas web corporativas necesitan de contenido atractivo y suficientemente persuasivo para llegar a la mente de nuestros potenciales clientes o consumidores. ¿Qué importancia tiene el título de un artículo? Qué tipos de títulos existen? Cuál debemos usar en cada caso? ¿Como podemos usar la emoción para redactar de forma más persuasiva? ¿Cuál es el primer punto de contacto con nuestros clientes? ¿Sabemos construir un buen C.J.M (Customer Journey Map)? Los objetivos de este taller es facultar a sus asistentes a dar un giro de 180º a su comunicación on-line para mejorar su posicionamiento de marca y la reputación corporativa en internet, aumentando -en

consecuencia- la generación de leads de calidad.

Marketing Inmobiliario: Del Off-Line al On-line. Preparando al asesor inmobiliario 3.0.

Flexible

DESCRIPCIÓN: Este módulo permite al asistente conocer cuáles son las claves para afrontar la nueva comunicación con nuestros clientes. ¿Relaciones Públicas? ¿Publicidad? ¿Márketing? Como balancear estas tres estrategias y convertirse en un asesor inmobiliario completamente digitalizado 3.0. Una adaptación de la teoría del profesor Phillip Kotler al sector del Real Estate, un módulo dinámico en el que los asistentes entienden cómo organizar y medir sus estrategias comunicativas para un éxito asegurado. OBJETIVOS: Este módulo persigue el fin de organizar eficientemente los conceptos que engloban una estrategia de comunicación integral en una agencia inmobiliaria. A partir de este momento se ayuda y guía al asistente para que valore qué estrategias encajan de mejor forma con su idiosincrasia de agencia a través de ejemplos de acciones de Publicidad, Márketing y Relaciones Públicas exitosas. Una vez aprehendida la diferencia y usos de estos tres conceptos, vemos cómo organizar los diferentes medios que tenemos a nuestra disposición a fin de establecer un buen sistema P.O.E.M (Paid, Owned y Earned Media) en nuestras agencias a través de la creación de nuestro propio CJM (Customer Journey Map) y los puntos de contacto (Touchpoints) que de él se derivan en cada fase de contacto con nuestros

clientes. De este modo, los asistentes entienden de forma sencilla y asimilable qué pasos deben seguir a fin de ser asesores inmobiliarios 3.0.

Captación Inmobiliaria: La Pirámide invertida de la captación de referidos.

Flexible

En nuestros negocios inmobiliarios, los clientes referidos son aquellos con los que todos soñamos, pero también los que menos acostumbramos a tener. ¿Existe alguna estrategia para incrementar de forma exponencial la llegada por la puerta de este tipo de clientes? La respuesta, por supuesto, es sí! En este curso daremos un repaso a las mejores estrategias de captación (tanto on-line como off-line) y veremos de qué herramientas disponemos para medir la fidelización de nuestros clientes una vez finalizado el proceso de compra-venta. El objetivo final de este curso es facultar a los asistentes a que mejoren sus estrategias de captación y puedan

conocer -a ciencia cierta- si sus clientes van a acabar convirtiéndose en promotores de nuestra actividad.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/sergio-marcos