

Tecnologías de Información para Empresas Inmobiliarias

Objetivo:

Proporcionar al participante un panorama general de las nuevas Tecnologías y Sistemas de Información que pueden ser utilizadas para la administración de empresas inmobiliarias, como herramienta indispensable en la planeación y control de sus procesos de negocio con el fin de desarrollar ventajas competitivas.

Dirigido a:

Ejecutivos de cuenta, Gerentes de Ventas, Vendedores y cualquier persona interesada en su desarrollo profesional y personal, que tengan el interés de utilizar las tecnologías de información para incrementar sus ventas.

Contenido Temático:

- La Venta Personal y la Comunicación de la Mercadotecnia
- La Venta Cruzada
- Valor de Vida del Cliente
- Estrategias para Atraer Clientes
- La Construcción de Relaciones
- Relaciones de "Sociedad" a Largo Plazo con los Clientes
- Implementación de Programas de Servicio al Cliente
- La Fidelidad del Cliente
- Tipos y Usos de los Sistemas de Información

- ¿Debe usar Web su compañía?
- Ebusiness – eCommerce – eMarketplace
- El uso de los ERP's
- La utilización de un CRM (Administración de las relaciones con los clientes)

Duración:

12 horas.

Metodología:

- El programa se desarrolla a través de sesiones de demostraciones teórico prácticas, usando las técnicas de instrucción. A su vez el capacitado por medio de la práctica y la teoría adquiere habilidades y destrezas que le permiten conocer y operar con eficiencia el software requerido.
- Se buscará que la asimilación sea inmediata al obtener resultados positivos y cuantificables que le permitan generar valor.

Recursos Didácticos

El apoyo de cada sesión se dará a través de:

- Diapositivas que faciliten el aprendizaje, así como de los ejercicios a realizar.
- Cañón.
- Pintarrón.
- Computadora y software para el manejo de CRM