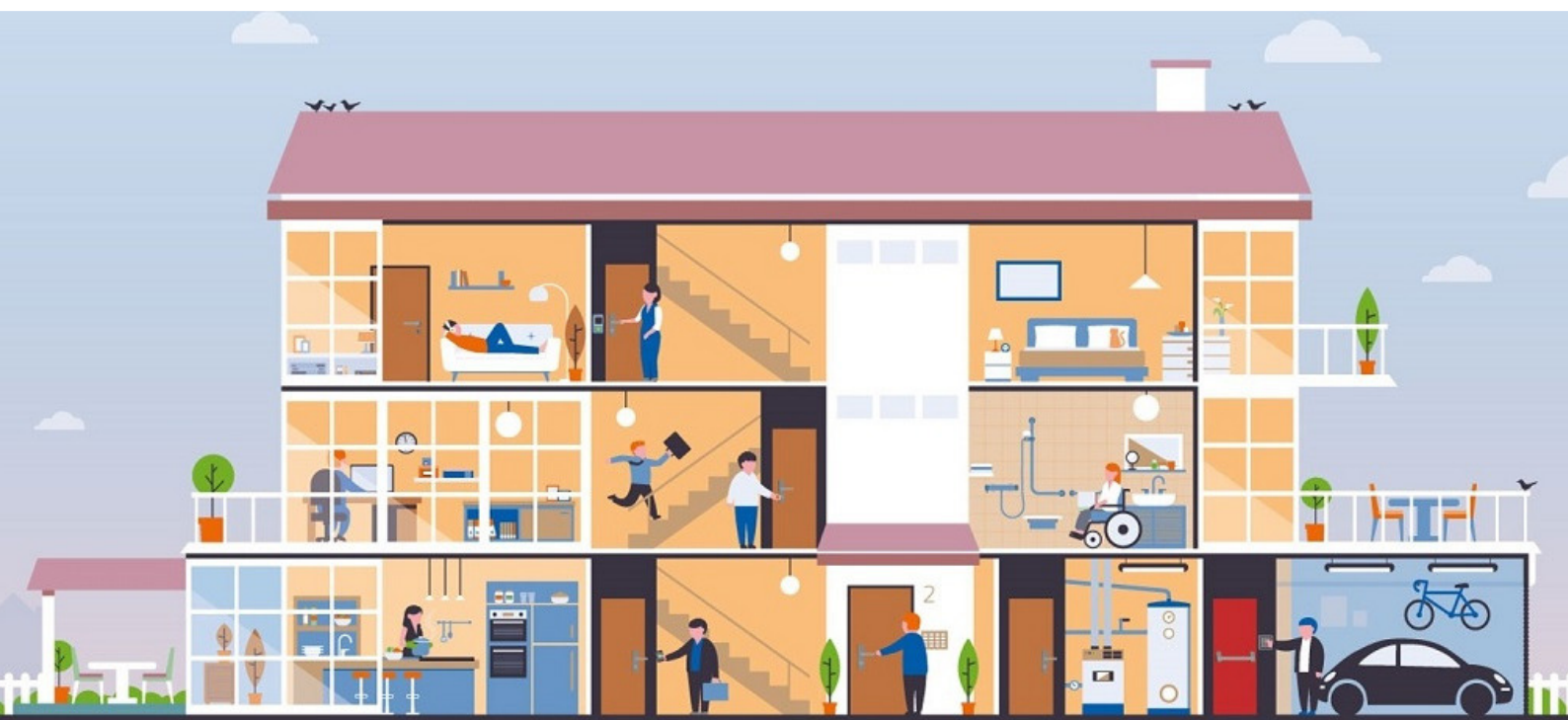


ANCEBOLOGNA
Collegio Costruttori Edili

24/10/18 - 6/11/18 - 13/11/18

CORSO DI

MARKETING IMMOBILIARE 2018



Corso svolto da

SDA Bocconi
School of Management

In collaborazione con



Soggetto attuatore

MARKETING IMMOBILIARE

Il marketing delle operazioni immobiliari

La crisi finanziaria ed economica che sta attraversando anche il mercato immobiliare italiano rende indispensabile affrontare le iniziative edilizie immobiliari con un approccio più complesso ed orientato al mercato.

Il programma di marketing immobiliare:

- fornisce i modelli per comprendere le dinamiche dei diversi comparti del settore immobiliare, in un mercato in rapida evoluzione e che richiede figure professionali preparate ad anticiparne le tendenze ed affrontarne la crescente complessità
- presenta gli strumenti di marketing più avanzati a sostegno delle diverse fasi di sviluppo di un'operazione immobiliare
- analizza e discute casi relativi a vari comparti del settore: residenziale, direzionale/uffici, alberghiero/ricettivo per studenti.



DESTINATARI

Il programma si rivolge a Imprenditori immobiliari, o coloro che operano nell'ambito di imprese di promozione, sviluppo e costruzione immobiliare, di società di gestione di patrimoni immobiliari; a consulenti e agenti immobiliari, ingegneri, architetti e liberi professionisti che operano nel settore immobiliare.

CONTENUTI

- Caratteristiche ed evoluzione del mercato immobiliare.
- Il marketing per le operazioni immobiliari: specificità.
- Lo sviluppo del piano di marketing: il caso di un'iniziativa residenziale, di un immobile ad uso uffici, di un albergo-attività ricettiva per studenti.
- La commercializzazione di operazioni immobiliari: la scelta tra la vendita diretta e utilizzo di terzi operatori.
- La gestione dell'attività di vendita sia nel caso di commercializzazione diretta, sia in quello di utilizzo di una rete vendita esterna.
- Innovazione nella realizzazione di materiali di supporto alla vendita.
- La soddisfazione e fidelizzazione del cliente.
- La comunicazione, tradizionale e digitale, a supporto delle diverse fasi di un'operazione immobiliare: direct marketing, internet, PR, materiali promozionali, pubblicità, eventi.
- L'utilizzo coerente dei diversi strumenti di comunicazione per differenti iniziative immobiliari.

Il corso prevede un'esercitazione pratica sulla strategia ed esecuzione di un piano di comunicazione.

DOCENTI

Il programma del corso si avvale di docenti senior con una significativa esperienza nel campo immobiliare.

Piero Almiento

SDA Professor Marketing

Antonella Carù

SDA Professor Marketing

INFORMAZIONI

Durata

3 giornate

24/10/2018 c/o ANCEBOLOGNA

6/11/2018 c/o I.I.P.L.E.

13/11/2018 c/o I.I.P.L.E.

Orario di lavoro

Mattino: 9.00 - 12.30

Pomeriggio 14.00 - 17.30

Quota di partecipazione

Euro 1.000,00 + IVA

Iscrizioni

da far pervenire ad I.I.P.L.E. entro il 03/10/2018 compilando la scheda di adesione allegata o online sul sito www.edili.com

Informazioni

ANCEBOLOGNA

Tel. 051/231540

www.ancebologna.it

I.I.P.L.E.

Tel. 051/327605

www.edili.com