ark studio.
Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Marketing Inmobiliario

Inteligencia Territorial y Comercial

Disponemos de un sistema de gestión de calidad certificado de acuerdo a la norma

ISO 9001:2015

por QFS MANAGEMENT SYSTEM LLP.

SCC Accredited
GB-MS

ISO 9001

Centro de Capacitación Arkstudio Acreditado por (SCC) reconocida a nivel internacional para sistemas de gestión de la calidad, Standards Council of Canadá. Nombrado por International Accreditation Forum (IAF).

Centro de Capacitación Arkstudio es una organización enfocada en la mejora continua de nuestros procesos, tomando en cuenta las necesidades de nuestros alumnos. Reiteramos nuestro compromiso en ofrecer una educación de calidad.

Objetivo del curso

Desarrollar en los participantes una visión estratégica e integral del marketing inmobiliario, proporcionando herramientas de inteligencia territorial, análisis de mercado, diseño de producto, estrategias comerciales y marketing digital, que permitan estructurar y posicionar proyectos inmobiliarios competitivos, alineados con la demanda real del mercado y orientados a maximizar su viabilidad comercial y financiera.

Objetivos Específicos

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:

1. **Comprender el rol estratégico del marketing en el desarrollo inmobiliario,** desde la concepción del proyecto hasta su comercialización y postventa.

2. **Analizar mercados inmobiliarios utilizando herramientas de inteligencia territorial**
Evaluando variables urbanas, demográficas, económicas y competitivas que influyen en la viabilidad de un proyecto.

3. **Definir con precisión el público objetivo de un proyecto inmobiliario**
Aplicando metodologías de segmentación y construcción de perfiles de comprador (buyer persona).

4. **Diseñar productos inmobiliarios alineados con la demanda del mercado**
Integrando variables arquitectónicas, funcionales y comerciales que generen valor para el cliente.

5. **Desarrollar estrategias eficientes de fijación de precios y revenue management**
Basadas en análisis de absorción, sensibilidad al precio y comportamiento del mercado.

6. **Construir marcas y propuestas de valor diferenciadas para proyectos inmobiliarios**
Mediante estrategias de branding, posicionamiento y storytelling comercial.

7. **Diseñar estrategias de marketing digital orientadas a la generación de leads calificados** Utilizando plataformas digitales, campañas publicitarias y sistemas CRM.

8. **Integrar todos los componentes del marketing inmobiliario en la estructuración de un proyecto** Desarrollando un plan completo de marketing y comercialización aplicado a un caso real.

Perfil del alumno

El curso está dirigido a profesionales y tomadores de decisiones vinculados al desarrollo, comercialización y análisis del mercado inmobiliario que buscan fortalecer sus capacidades estratégicas para la estructuración y posicionamiento exitoso de proyectos.

Dirigido a:

- Desarrolladores y promotores inmobiliarios.
- Gerentes comerciales y gerentes de marketing del sector inmobiliario.
- Brokers y asesores inmobiliarios especializados en proyectos.
- Directores y ejecutivos de empresas constructoras y desarrolladoras.
- Analistas de mercado e inteligencia inmobiliaria.
- Arquitectos y urbanistas involucrados en el diseño de productos inmobiliarios.
- Consultores en desarrollo urbano y planificación inmobiliaria.
- Profesionales de fondos de inversión y gestores de activos inmobiliarios.

Sistema de calificación

Dentro del sistema de calificación, el curso se estructura en tres notas:

Trabajo grupal parcial: se entrega parcialmente un plan de marketing donde se realizá los estudios de mercado de un proyecto inmobiliario que el grupo programa. En esta etapa se realizan las críticas y seguimiento del docente.

Trabajo grupal final: Se entrega el plan de marketing aprobado mediante una exposición grupal en la última sesión.

Examen final individual: El examen se realiza en el aula virtual, el cual consta de 20 preguntas para marcar

ark studio.
Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

INICIO:
martes 26 de mayo

HORARIO:
martes y jueves
7:30pm a 9:30pm

DURACIÓN:
24 horas en vivo
12 sesiones
1 mes y medio

HORAS ACREDITADAS:
120 horas académicas

FECHA DE FIN:
jueves 02 de julio

MODALIDAD:
Online en vivo

ark studio.
Centro de Capacitación

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

¿Por qué elegir Centro de Capacitación Arkstudio?

Certificación Internacional **ISO 9001:2015**

Estamos acreditados por la Norma ISO 9001:2015 en Gestión de la Calidad reconocida internacionalmente que avalan tus certificaciones.

Convenio con el **Colegio de Arquitectos del Perú**

Contamos con el respaldo del colegio de Arquitectos del Perú Regional Huánuco.

Certificación con QR y código de verificación

Nuestros certificados cuentan con validez internacional (ISO 9001: 2015) código QR y código único de validación.

Aula virtual

Tendrás acceso a nuestra Aula Virtual en donde encontrarás las grabaciones de las sesiones realizadas en vivo y materiales de descarga. **Accedes al aula virtual por 18 meses** luego de haber finalizado el programa.

Cinthia Gonzales Sanchez

Especialista en
Marketing Estratégico

- Administración y Gerencia
  Universidad Ricardo Palma

- Marketing Estratégico
  Pacífico Bussines Schooll

- Transformación Digital
  Univ. Intercorp

- Habilidades Directiva
- Gestión y Mejora de Procesos
  Pontificia Universidad Católica del Perú, Centrum PUCP

Plana docente

Administradora con +15 años de experiencia en gestión de proyectos, negociación y mejora de procesos, especializada en expansión inmobiliaria y contratación de locales. He liderado aperturas a nivel nacional, maximizando rentabilidad y eficiencia operativa, con foco en mejora continua, control de procesos y liderazgo de equipos orientados a resultados.

Experiencia Laboral:

COMPAÑIA HARD DISCOUNT SAC (MASS)
Jefe de Desarrollo Inmobiliario | Dic 2024 – A la fecha
La cadena hard discount del Grupo Intercorp con más de 1,550 tiendas en todo el Perú, que ofrece productos de primera necesidad a precios bajos.

CADENA DE COMERCIO (OXXO)
Jefe de Expansión | Ene 2023 – Oct 2024
La primera cadena de tiendas de conveniencia de matriz internacional con más de 40 años de experiencia.

FLA TINKA SA
Jefe de Desarrollo Inmobiliario | Mar 2021 – Dic 2022
Compañía líder en juegos de lotería y apuestas deportivas en el país, pertenece al grupo Intercorp.

BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS (BANBIF)
Especialista de Desarrollo Comercial | Dic 2016 – Nov 2018
Quinto banco comercial más grande del Perú, forma parte del grupo empresarial de origen español de Ignacio Fierro.

Analista de Control Comercial | Sep 2014 – Dic 2016
Lideré iniciativas de mejora de procesos en la red de oficinas, reduciendo 30% los errores operativos y fortaleciendo la experiencia del cliente interno y externo

Ing. Joanna Ballón Calderon

Maestría en Dirección Financiera

- Ingeniería en Gestión Empresarial
  Universidad Nacional Agraria La Molina
- Maestría en Dirección Financiera
  PAD. Universidad De Piura
- Diplomado en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios
  ESAN
- Especialización en Finanzas
  Pontificia Universidad Católica del Perú, Centrum PUCP
- Especialización en Finanzas Corporativas
  Universidad Pacífico
- Especialización en Marketing y Finanzas
  Universidad Nacional Agraria La Molina

Plana docente

Profesional con amplia experiencia en el sector financiero, liderando equipos financieros y comerciales. Especialista en planeamiento financiero, control de gestión, estructuración financiera, gestión de tesorería, manejo de riesgo crediticio, planeamiento estratégico comercial y evaluación de proyectos. Orientada al cumplimiento de resultados,

Experiencia Laboral:

INMOBILIARIA INVENT

Gerente de Administración y Finanzas

marzo 2025 a Actualidad

Responsable de las unidades de Finanzas, Tesorería, Control de Gestión, Créditos y Cobranzas, Contabilidad y Administración y Logística. Encargada de la Planificación financiera, gestión de tesorería, supervisión de inversiones y financiamiento, cumplimiento de obligaciones tributarias y contables, supervisión de la gestión de riesgos financieros y la gestión de los servicios generales de la compañía.

CORPORACIÓN GRUPO CORIL

Coordinadora de Riesgos Inmobiliarios

Marzo 2025

Responsable de la Admisión y Seguimiento de Desarrollos Inmobiliarios evaluados en el Grupo. Encargada de desarrollar y actualizar políticas internas para mitigar riesgos en las operaciones inmobiliarias, asegurando los procesos tanto de admisión como de seguimiento del portafolio de inversiones. Reporte directo a Gerencia de Riesgos y Directorio.

GRUPO INMOBILIARIO LA MURALLA

Jefe de Finanzas

Marzo 2024

Responsable de la gestión financiera de la cía. A cargo de la elaboración, análisis y presentación de reportes financieros para el Directorio así como de la formulación y control de la ejecución del Presupuesto Anual. Desarrollo de proyecciones financieras, manejo de relaciones con instituciones financieras (bancos, fondos de inversión), Control de cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

ark studio.
Centro de Capacitación

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

Estructura curricular.

El curso de especialización está compuesto por los siguientes módulos:

Módulo 1
Fundamentos del Marketing Inmobiliario Estratégico

Objetivo
Comprender el marketing inmobiliario como eje estratégico del negocio, no solo como herramienta publicitaria.

Contenido
- Evolución del marketing inmobiliario
- Marketing tradicional vs marketing estratégico
- Ciclo de vida del proyecto inmobiliario
- Concepto de mercado inmobiliario
- Oferta, demanda y comportamiento del comprador
- El embudo inmobiliario: atracción – conversión – cierre – postventa
- KPI comerciales básicos (leads, tasa de conversión, ticket promedio)

Taller práctico
Análisis del posicionamiento comercial de un proyecto real.

Módulo 2
Inteligencia Territorial y Análisis de Mercado

Objetivo
Dominar herramientas de análisis territorial para detectar oportunidades inmobiliarias.

Contenido
- Concepto de Inteligencia Territorial
- Análisis macroeconómico y demográfico
- Variables urbanas y normativas
- Análisis de centralidades
- Competencia directa e indirecta
- Mapas de calor y microzonificación
- Identificación de vacíos de mercado

Caso práctico
Estudio de mercado de un distrito en Lima o región (ej. Lima).

ark studio.
Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

Módulo 3
Segmentación y Perfilamiento del Cliente Inmobiliario

Objetivo
Definir con precisión el público objetivo del proyecto.
Contenido
- Segmentación socioeconómica
- Buyer persona inmobiliario
- Necesidades funcionales vs aspiracionales
- Comportamiento de compra
- Customer Journey inmobiliario
- Sensibilidad al precio
- Psicología del comprador de vivienda

Taller
Construcción de 3 perfiles de comprador.

Módulo 4
Diseño del Producto Inmobiliario Orientado al Mercado

Objetivo
Alinear el diseño arquitectónico con la demanda real.
Contenido
- Concepto de Producto Inmobiliario
- Mix de tipologías
- Metraje óptimo y ticket ideal
- Diseño de áreas comunes como diferenciador
- Pricing psicológico
- Ingeniería de valor aplicada al marketing

Caso práctico
Evaluación de un proyecto multifamiliar.

Módulo 5
Estrategia de Precios y Revenue Management

Objetivo
Desarrollar estrategias dinámicas de fijación de precios.
Contenido
- Formación del precio inmobiliario
- Análisis de absorción
- Curva de ventas
- Precio por m^2 vs precio total
- Descuentos estratégicos
- Incrementos por etapas
- Elasticidad del precio

Taller
Simulación de estructura de lista de precios.

Módulo 6
Branding y Posicionamiento Inmobiliario

ark studio. Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ REGIONAL HUÁNUCO

Objetivo
Construir marcas inmobiliarias sólidas y diferenciadas.
Contenido
• Marca proyecto vs marca desarrollador
• Propuesta de valor
• Naming inmobiliario
• Storytelling comercial
• Identidad visual
• Posicionamiento estratégico
Análisis de casos
Proyectos desarrollados por Centenario Grupo Inmobiliario.

Módulo 7
Marketing Digital Inmobiliario y Generación de Leads

Objetivo
Dominar herramientas digitales para captación efectiva.
Contenido
• Ecosistema digital inmobiliario
• Funnel digital
• Meta Ads y Google Ads
• Landing pages inmobiliarias
• CRM inmobiliario
• Automatización
• Indicadores digitales
Plataformas analizadas
Google
Meta Platforms

Taller
Diseño de campaña digital.

Módulo 8
Gestión Comercial y Fuerza de Ventas

Objetivo
Optimizar el proceso comercial y aumentar la tasa de cierre.
Contenido
• Organización del equipo comercial
• Scripts de venta inmobiliaria
• Manejo de objeciones
• Técnicas de cierre
• Control de pipeline
• Indicadores comerciales
Role Play
Simulación de venta de departamento.

Módulo 9
Inteligencia Comercial y Analítica Inmobiliaria

Objetivo
Usar datos para tomar decisiones estratégicas.
Contenido
• Dashboard comercial
• Tasa de conversión inmobiliaria
• Costo por lead
• ROI de campañas

ark studio. Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ REGIONAL HUÁNUCO

- Forecast de ventas
- Big Data inmobiliario

Taller

Construcción de tablero de control básico.

Módulo 10

Estrategia de Lanzamiento y Comercialización

Objetivo

Planificar el lanzamiento exitoso de un proyecto.

Contenido

- Pre-lanzamiento
- Lanzamiento
- Estrategia de preventa
- Punto de venta físico y virtual
- Eventos comerciales
- Estrategias de escasez

Caso práctico

Simulación de lanzamiento.

Módulo 11

Marketing para Inversión Inmobiliaria

Objetivo

Diseñar estrategias orientadas al inversionista.

Contenido

- Inversionista vs usuario final
- Rentabilidad proyectada
- Cap Rate
- Flujo de caja
- Plusvalía
- Comunicación financiera del proyecto

Análisis

Mercado inmobiliario en Arequipa y Trujillo.

Módulo 12

Proyecto Final Integrador

Objetivo

Aplicar todos los conocimientos en un caso real.

Trabajo final

Desarrollo completo de:

- Estudio de mercado
- Definición de público objetivo
- Diseño del producto
- Estrategia de precios
- Plan de marketing digital
- Plan comercial
- Proyección de ventas

Presentación final

Defensa ante jurado simulando comité de inversión.

* Centro de capacitación arkstudio se reserva el derecho de reprogramar el horario de los cursos de acuerdo con su proceso de mejora académica continua o causa de fuerza mayor
* Alguno de los profesores podría ser reemplazado por otro de similar nivel académico y experiencia.

Doble Certificación:

Marketing Inmobiliario
Inteligencia Territorial y Comercial

1. Certificación Otorgada por Centro de Capacitación Arkstudio con acreditación Internacional de la ISO 9001:2015

Nota aprobatoria: 14

2. Certificación otrogada por el Colegio de Arquitectos del Perú

Nota aprobatoria: 15

**Los certificados no tienen costo adicional, se descargarán desde el aula virtual de forma digital con un código QR y código único de seguridad para su validación respectiva. Cuenta con la Certificación ISO 9001 2015 y validez Internacional. El certificado otorgado por el colegio de Arquietctos del Perú se envia vía correo o whatsapp.*

Medios de Pago:

ark studio. Centro de Capacitación

Transferencias y depósitos:

Número de Cuenta Corriente a nombre de:
CENTRO DE CAPACITACIÓN ARKSTUDIO
RUC: 20607628018

BCP

Cuenta: 1919987098075
CCI: 00219100998709807554

Cuenta: 2003003261571

Apps de pago:

yape plin **989 501 317**

a nombre de:
CENTRO DE CAPACITACIÓN ARKSTUDIO

Pago con Visa:

Tarjetas de crédito o débito: Perú y el extranjero:

VISA mastercard Diners Club International AMERICAN EXPRESS PayPal WESTERN UNION

Pago en web:

Por el carrito de compras en nuestra web: arkstudio.com.pe
Luego envíanos la constancia de pago al whatsapp 997 169 402

Emitimos comprobante de pago electrónico sin recarga adicional **(boleta o factura)**

ark studio.
Centro de Capacitación

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

997 169 402
989 501 317

Síguenos como:
Grupoarkstudio

arkstudio.com.pe

Centro de Capacitación Arkstudio esta acreditado con la certificación ISO 9001:2015 otorgada por QFS MANAGEMENT SYSTEMS LLP.