



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



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 realizó 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



martes 04 de agosto



HORARIO:

martes y jueves

7:30pm a 9:30pm



DURACIÓN:

20 horas en vivo

12 sesiones en vivo



HORAS

ACREDITADAS:

120 horas académicas



FECHA DE FIN:

jueves 10 de setiembre



MODALIDAD:

Online en vivo

¿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 School
- 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



Valeria Alvarado

Magíster en Neuromarketing
Universidad Internacional de la Rioja, España

- Ciencias de la Comunicación
Universidad de Lima
- Meta Marketing Analytics
Meta Certification
- La Generativa Para La Comunicación y los Negocios
Universidad de Piura
- Máster en Neuromarketing
Universidad Internacional de la Rioja, España



Plana docente

Estratega de marketing con sólida trayectoria en el sector inmobiliario liderando estrategias omnicanal. Visión orientada a la optimización de presupuestos, posicionamiento de marca y dirección de equipos de alto rendimiento. Experiencia comprobada impulsando el éxito comercial en desarrollos inmobiliarios mediante la ejecución de campañas 360°, presencia en ferias y el desarrollo de herramientas comerciales.

Experiencia Laboral:

Marcan Inmobiliaria

COORDINADORA DE MARKETING

Mar 2025 - Actualidad

Dirección de Estrategia 360°: Liderazgo integral de campañas digitales y medios masivos asegurando el cumplimiento de KPIs. Diseño y ejecución estratégica de activaciones BTL, organización de eventos y posicionamiento de la marca en ferias inmobiliarias.

Constructora Galilea

ANALISTA DE MARKETING DIGITAL

Marzo 2025

Planificación y administración del PPTO anual Supervisión del desempeño de agencias externas Análisis de campañas y cumplimiento de KPIs

EY Perú

MARKETING PLANNER

Ene 2023 - Abr 2023

Centralización de estrategia de BMC para líderes de segmentos Desarrollo de campañas de generación de demanda y fidelización Desarrollo de programas y actividades de las líneas de servicio Gestión de eventos presenciales y difusión digital

Estructura curricular.

El curso de especialización está compuesto por los siguientes módulos:

Sesiones asincrónicas

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).

Sesiones en vivo

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 m² 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

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

- 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 otorgada 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 Arquitectos del Perú se envía vía correo o whatsapp.

Medios de Pago:

Transferencias y depósitos:

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



Cuenta: 1919987098075
CCI: 00219100998709807554



Cuenta: 2003003261571

Apps de pago:



989 501 317

a nombre de:
CENTRO DE CAPACITACIÓN ARKSTUDIO

Pago con Visa:

Tarjetas de crédito o débito: Perú y el extranjero:



Diners Club
International®



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 (**boleto o factura**)



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.