

WORKSHOP | EN LÍNEA

# ESTRATEGIA COMERCIAL Y VENTAS EN PROYECTOS INMOBILIARIOS

CONSULTA  
ACADEMY



---

# CONSULTA ACADEMY

La división de Consulta Academy se especializa en el fortalecimiento de habilidades y competencias, para aquellos individuos que desempeñan un rol en los sectores inmobiliario, en la construcción y la arquitectura.

- **Nuestra Visión**

Impartir formación en conceptos técnicos de desarrollo inmobiliario, pero con un acento clave en el desarrollo de habilidades y competencias, a través de un modelo de aprendizaje integral: casos de éxito, prácticas reales y asignaciones desarrolladoras de experiencia.



# ● INSTRUCTORES

**María Fernanda Orozco**

Socia Fundadora de Consulta

Más de 15 años de experiencia profesional. Cuenta con un MBA por el Thunderbird School of Global Management de Arizona y el Tecnológico de Monterrey.

**Dimitri Limberópulos**

Director Fundador de Sumie Real Estate

Director consultivo en Resser, UCES, GVR Asesores. Cuenta con una Maestría Global MBA en Thunderbird, Arizona. Profesor de asignatura con 12 años de experiencia.

**José Alberto Limón**

Socio Director de Consulta

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas por el Tecnológico de Monterrey con un BA de Negocios internacionales por la Universidad de San Diego.

**INVITADOS ESPECIALES**

# OBJETIVOS

---

## ● OBJETIVOS

05

- a) Los participantes serán capaces de **determinar cuál es el mejor producto a desarrollar** alineando las características funcionales del proyecto con las preferencias, necesidades emocionales e insatisfacciones del cliente, buscando incrementar su valor ante el mercado y retorno de la inversión.
- b) Lograr **identificar objetivos comerciales y estrategias de precios** de un proyecto inmobiliario, considerando los diferentes escenarios que respondan a condiciones económicas y a variantes del mercado actual.
- c) Los participantes serán capaces de **definir la estrategia comercial (promoción, publicidad, creación de marca, etc)** que permita superar los objetivos de éxito comercial y absorción e ingresos esperados en el plan del negocio del proyecto.
- d) Lograr **determinar cuál es la mejor estructura del equipo de ventas que comercializará el proyecto**, considerando que los esfuerzos deberán prorratearse durante la preventa, venta y postventa del proyecto.

# ● ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

06

Socios, inversionistas, consultores, arquitectos, directores y gerentes comerciales, master brokers y otros involucrados en el campo de la actividad inmobiliaria.



# PROGRAMA

Management ● Development ● Consulting



Real Estate  
Development & Consulting

## MÓDULO 1

### Proceso de desarrollo inmobiliario y la estrategia comercial

- Alineación de producto-mercado y la estrategia comercial como columna vertebral
- Canvas Inmobiliario
- Etapas claves de los Proyectos Inmobiliarios que requieren la participación de una visión comercial
- Canvas Comercial

## MÓDULO 2

### Análisis de mercado y sus indicadores clave

- Análisis de mercado como elemento fundamental del "Land Preview y Due Diligence"
- Entendiendo el Mercado meta: preferencias, requerimientos insatisfechos y necesidades emocionales
- Análisis de la oferta: competidores y productos sustitutos. ¿Oportunidad o amenaza en el proyecto?
- Curva acumulada de oferta y demanda: Timing óptimo para detonar el proyecto
- Visión de mercado: un continuo y no una fotografía del momento

### MÓDULO 3

#### Definición de producto y su alineación con el mercado

- Factores claves de diferenciación del proyecto
- Matriz de análisis de nichos de oportunidad
- Validación comercial del proyecto: quién participa y en qué momento
- Proyectos con Marca

### MÓDULO 4

#### Estrategia comercial: Las nuevas formas de vender

- Etapas comerciales: ¿alineadas al proceso de negocio o al éxito comercial?
- Preventa: alcance, riesgos y beneficios
- Estrategia de precio: valor percibido
- Elasticidad del precio
- Operación de precios: incrementos, descuentos, promoción
- Esquemas comerciales y su impacto en los resultados financieros del negocio

### MÓDULO 5

#### Customer journey

- Fases del proceso del cliente
- Indicadores de cada fase
- Experiencia del cliente y su impacto

### MÓDULO 6

#### Estrategia de marca

- Estrategia digital: la nueva forma de vender
- Leads digitales: funnel y su proceso
- Campañas de publicidad y posicionamiento
- Posicionamiento de la desarrolladora Vs El proyecto

### MÓDULO 7

#### Estructura organizacional y equipo comercial

- Roles y funciones del equipo
- Mezcla óptima de equipo interno Vs externo
- Alineación de bonos / comisiones con objetivos comerciales
- Procesos comerciales claves
- Administración del desempeño

### MÓDULO 8

#### Presupuesto de comercialización y su integración a la visión financiera del proyecto

- Flujo de efectivo: mezcla óptima entre absorción y esquema comercial
- Costo de comercialización
- Costo de posicionamiento



WORKSHOP | EN LÍNEA

# ESTRATEGIA COMERCIAL Y VENTAS EN PROYECTOS INMOBILIARIOS

C



## FECHA:

25 y 26 de Septiembre  
2 y 3 de Octubre



## HORARIO

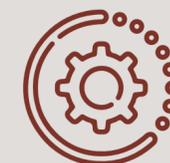
5:00 Pm a 8:00 pm  
(Hora Centro de México)



## INVERSIÓN

\$4,990

\*Meses Sin Intereses con TC



## MODALIDAD

En Línea (En Vivo)

---

# GETTING REAL, REAL ESTATE.



## CONTACTO

Lino Mauricio Cristain



T: 33 2837 4564

M: [academy@consultamx.com](mailto:academy@consultamx.com)

Torre Panorama Acueducto  
Av. Real Acueducto 335  
Int. 1402, Zapopan  
Jalisco, México.

