

CONSULTA  
ACADEMY

WORKSHOP ONLINE

# ESTRATEGIA COMERCIAL

EN PROYECTOS INMOBILIARIOS

# CONSULTA®

Somos un grupo integrado por diversas unidades de negocio —*Invermatch, Forta, Conterra y Academy*— con más de **20 años de experiencia** como **consultora y desarrolladora inmobiliaria**.

Aportamos **visión estratégica, análisis profundo y acompañamiento integral en todas las etapas del desarrollo**, desde la concepción hasta el cierre. Nuestro equipo multidisciplinario colabora con desarrolladores, inversionistas, instituciones financieras y propietarios de tierra para **crear proyectos que generan valor y dejan un impacto positivo en las ciudades**.

Más que conocer el mercado, lo entendemos para transformarlo.

Experiencia  
de **+20**  
años

Proyectos  
en **+20**  
ciudades

Participación  
en **+450**  
proyectos

**+40**  
cursos y  
diplomados

**+2,000**  
alumnos



**Fernanda Orozco**

**Socia Directora en Consulta**  
Mtra. en Administración de Negocios.  
Desarrolladora inmobiliaria con +20 años de experiencia.



**José A. Limón**

**Socio Director en Consulta**  
Lic. en Administración y Gestión de empresas con especialización en negocios internacionales.  
Desarrollador Inmobiliario especializado en Finanzas.



**David Lobatos**

**Director Operativo en Consulta**  
Arquitecto con amplia experiencia en Dirección de Proyectos Inmobiliarios. Más de 200 clientes asesorados.



**Dimitri Limberopulos**

**Fundador y Director en Sumie Real Estate**  
Mtro. en Administración de Negocios  
Especialista en aceleración de ventas de proyectos inmobiliarios y socio de proyectos.



**Carolina Arteaga**

**Directora General en Reliê Real Estate**  
Profesional del marketing con más de 20 años de experiencia y una trayectoria de más de una década especializada en el sector inmobiliario.



**Eréndira Santillán**

**Directora Comercial en Pissa Capital**  
Profesional con experiencia en el campo de la comercialización y diagnóstico de proyectos inmobiliarios.

## 01 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

## 02 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

## 03 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

## 04 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

## 05 Customer journey

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

## 06 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

## 07 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

## 08 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 ONLINE**

Fechas: **13, 14, 20 y 21** de agosto

Inversión: **\$5,990**



**Constancia**  
por Consulta



Curso intensivo  
de **12 horas**



Material  
**digital**



**Networking**



Sesiones **grabadas\***  
Durante **2 semanas**  
posteriores al curso

WORKSHOP ONLINE

## ESTRATEGIA COMERCIAL EN PROYECTOS INMOBILIARIOS

Una estrategia comercial bien  
diseñada puede ser la diferencia.

Aprende a planear, lanzar y  
vender con visión de negocio.



INSCRIPCIÓN / MÁS INFORMACIÓN

**+52 (33) 2837 4564**

CONSULTA  
ACADEMY