



## 1. DATOS GENERALES DEL CURSO

Nombre del curso	<b>MARKETING PARA VALUADORES</b>
Eje al que pertenece	Formación básica particular
Créditos	7
Horas	112
Programa al que pertenece	Maestría en Valuación
Fecha de elaboración	Noviembre 26 de 2019

## 2. COMPETENCIA

El estudiante analiza los procedimientos y técnicas que deben seguir, para crear un perfil exitoso del área profesional.

## 3. PRODUCTO INTEGRADOR

Descripción	Analiza los procesos favorables de un Marketing para valuadores, a través de las técnicas plasmadas en un caso práctico.
-------------	--

## 4. CONTENIDOS

### Unidad 1: Estudio de mercado

- 1.1 Simplificación de productos
- 1.2 Aplicación de marketing inmobiliario
- 1.3 Posicionamiento con Marketing
- 1.4 Actividad constante en redes sociales
- 1.5 Atracción clientes
- 1.6 Efectividad Marketing

### Unidad 2: Administración de Proyectos

- 2.1 Introducción
- 2.3 Beneficios
- 2.4 Procesos

### Unidad 3: Desarrollo de administración de un proyecto

- 3.1 Iniciación
- 3.2 Planificación
- 3.3 Ejecución



3.4 Monitoreo y control

3.5 Cierre

## 5. RECURSOS INFORMATIVOS

"Marketing Estratégico", Jean-Jacques Lambin, 1995, Editorial Mc Graw-Hill, capítulo 7.

AAKER, D.A.: Management estratégico del mercado, Barcelona: Hispano Europea, 1987.

CRUZ, I.: Fundamentos de marketing, Barcelona: Ariel, 1990.

ebook, "Técnicas de Marketing para Valuadores" Phoenix "Valuación Inmobiliaria". <https://institutodevaluacion.com/ebook-tecnicas-marketing-valuadores-1-archivo/>

"Liderazgo emprendedor: Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento" de Alejandro E. Lerma Kirchner, Luis Alfredo Valdés Hernández, Antonieta Martín Granados, Antonio V. Castro Martínez, Ma. Elena Flores Becerril, Héctor Francisco Martínez Frías, 2007. Editorial Cengage Learning.