

MANAGEMENT INMOBILIDARIO  
*VIRTUAL*

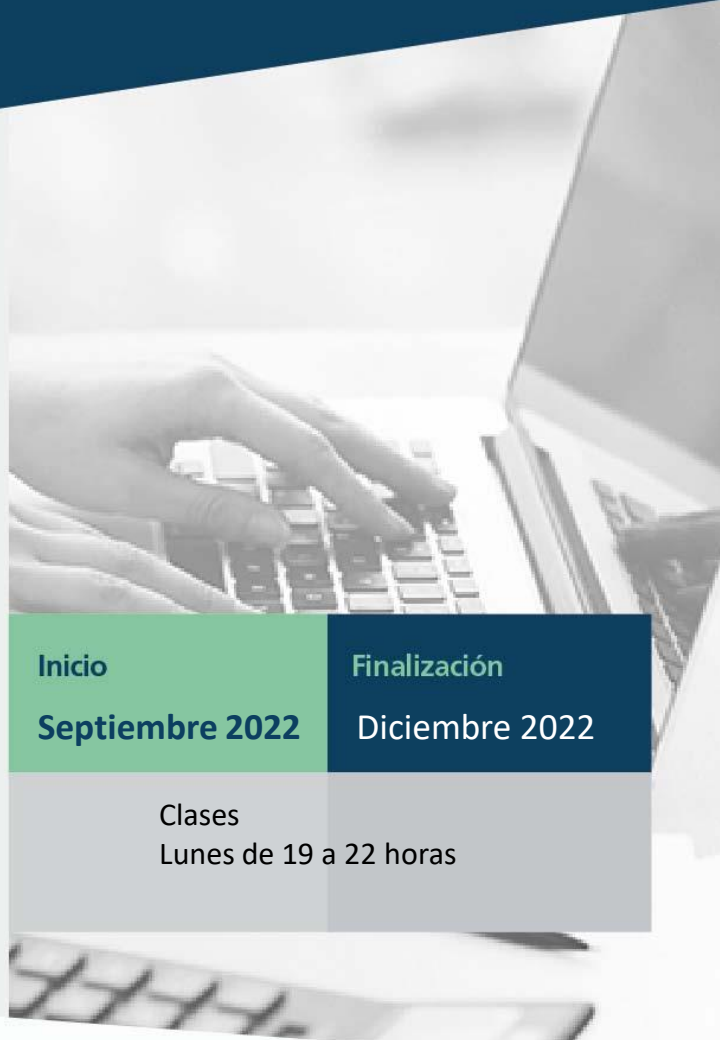
# MANAGEMENT INMOBILIARIO



## Acerca del programa

Los nuevos paradigmas globales en la dinámica de los negocios del Real Estate nos lleva a esta propuesta de Management para la expansión empresarial del sector del Brokerage inmobiliario, concebida como un proceso integral a nivel organizacional, que debe crear mayor valor para alcanzar y satisfacer a los consumidores, logrando así condiciones de competencia en mercados cada vez más profesionalizados y globalizados.

Es imprescindible prepararse para desarrollar y ejecutar estrategias en las organizaciones que contemplen las nuevas tendencias del mercado global de bienes inmuebles y los constantes adelantos tecnológicos en todas las áreas afines. Los profesionales ejecutivos del sector necesitan ser creativos e intuitivos, descubrir constantemente las nuevas oportunidades de negocios y el potencial de dirigir equipos de trabajo altamente capacitados conforme las exigencias del mercado actual, a la vez de crear y concebir una estructura empresarial acorde.



**Inicio**

**Septiembre 2022**

**Finalización**

**Diciembre 2022**

Clases  
Lunes de 19 a 22 horas

**UADE**  
BUSINESS SCHOOL

# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## ¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de UADE.
- Más de 57 años enseñando gestión de negocios.
- 28 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la Transferencia al Puesto de Trabajo.
- Contenidos asociados a la realidad del participante.
- Desarrollo de mejores prácticas de negocios.
- Toma de decisiones gerencial a través de casos.
- Docentes con vasta experiencia profesional y gerencial
- Infraestructura edilicia y tecnológica de primer nivel.



# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Beneficios que ofrece el Programa Management Inmobiliario de UBS

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador.



# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Objetivos del programa

- Comprender la actualidad inmobiliaria global, regional y zonal.
- Desarrollar una visión integral del concepto de empresa.
- Detectar y analizar problemáticas, y su resolución evaluando estrategias.
- Identificar oportunidades de mercado y definir conceptos.
- . Crear una estrategia de posicionamiento de la empresa inmobiliaria.
- Mejorar la capacidad de análisis, decisión, ejecución y trabajo en equipo.
- Comprender cómo crear valor para el cliente, la marca y lograr una ventaja competitiva.
- Implementar un plan de negocios para la expansión empresarial.

## Metodología innovadora de enseñanza

- a) Clases sincrónicas semanales con TEAMS, de 3 horas.
- b) Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- c) Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/área/ organización/ sector/industria.
- d) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

## Destinatarios

El programa está dirigido a aquellos profesionales de la actividad inmobiliaria, que tienen experiencia y requieren expandir sus negocios, como para quienes están en etapa de start up y quieren construir su empresa inmobiliaria con las bases adecuadas para una posterior expansión.



# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Plan de estudios

### **NUEVO PARADIGMA DEL SECTOR INMOBILIARIO ARGENTINO**

Los desafíos del desarrollo profesional inmobiliario. Marco legal del corretaje inmobiliario y los modelos de negocios empresariales. Cultura familiar vs. cultura empresarial. Problemáticas, dinámica familiar y societaria propia del rubro inmobiliario. Sucesión operacional y legal; conductas y manejo apropiado. El actual contexto socio económico y sus perspectivas. Revisión de criterios y metodología.

### **HERRAMIENTAS PARA EMPRESAS**

Cómo preparar el contenido para comunicar mi oferta en la web. Cómo estructurar la información de propiedades y proyectos inmobiliarios de manera amigable al usuario. Producción fotográfica y videos 360. Qué contenido usar para la web y cuál otro para mis redes (Instagram, Facebook, Youtube, LinkedIn). ¿Cómo desarrollar un sitio web en 4 pasos? Cómo optimizar mi sitio para que lo encuentren rápidamente en buscadores utilizando anuncios en Google. ¿Cómo ayudar a posicionar mi sitio sin hacer publicidad? Claves para una eficaz presencia en Redes. ¿Cómo pensar estratégicamente una campaña en redes? Profesionales multidisciplinarios.

### **CONTINUIDAD DEL NEGOCIO**

Modelo evolutivo tridimensional de la PyME. Disminución del riesgo de destrucción del negocio. Distinción entre rol de accionista y rol operativo. Modelo de los 3 círculos: familia, negocio y propiedad. Conflictividad y dinámica familiar. Sucesión y relevo generacional.



# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Plan de estudios

### **ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO**

Cuestionario inicial. Modelos de negocios. Crecimiento orgánico (especialidad y tendencias en el mercado). Recursos financieros. Infraestructura y sistemas de administración. Fusiones y asociatividad. Alianzas estratégicas. Modelos de negocios alternativos. Ventajas y desventajas de cada modelo de negocios.

### **PROFESIONALIZACIÓN GERENCIAL**

Entender al negocio. Proceso de dirección. Planeamiento organizacional: visión, misión, estrategias y objetivos. Gestión de equipos: motivación y liderazgo. Manejo de conflictos y negociación. Control y alineamiento organizacional.

### **MARKETING, PLAN DE NEGOCIOS Y DIGITALIZACIÓN**

Definición del Plan Estratégico y las variables que implica. Digitalización de la gestión, Evolución y Prospectiva del contexto Socio Cultural. Administración sistémica, Disrupción y Creatividad. Plan de Negocio y CANVAS. Marketing Digital Vs. Off. Métricas, Plataformas, Canales. La información, Big Data, SEO, Analytics, Posicionamiento de marca. Prospección de clientes y networking. Análisis de mercado, Plataformas Digitales y negocios digitales.

### **PRESENTE Y FUTURO**

Segmentación del mercado inmobiliario. Consejos sobre la práctica profesional. Resumen final del curso y su aplicación.



# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Cuerpo docente

### **Barrientos, Jorge Washington**

Profesor Titular de Dirección y Organización de Empresas en UADE Business School  
Doctor (CCEE/Administración) de la Universidad de Buenos Aires, MBA Ejecutivo Internacional de la FIA/FEA Universidade de São Paulo, y Licenciado en Administración (FCE/UBA).

Actúa como consultor, conferencista y autor en temas de su especialidad.

### **Catalano, Diego Raul**

Profesor en UADE Business School  
Martillero y Corredor Público.

Catalano Propiedades desde 1994.

Colegio Público de Martilleros y Corredores del Departamento Judicial de Avellaneda, Lanús. Presidente de la gestión fundacional 2015-2016. Vicepresidente primero Fundador 2015

SCJBA Tribunales Dpto. Jud. Lomas de Zamora. Martillero Público/ Enajenador/Perito. 2003 – 2015. Subastas y Tasaciones Judiciales - Ejecuciones Ordinarias y Especiales, Concursos y Quiebras

Colegio Público de Martilleros y Corredores del Departamento Judicial de Lomas de Zamora. Consejero 2014, Responsable de la Comisión de Legislación y Reglamento. Participante Honorable Consejo Directivo 2012-2014. Presidente Tribunal de Disciplina Ad-Hoc 2011.



# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Cuerpo docente

### **Ozu, Pablo**

Profesor de Marketing y Marketing Digital en UADE Business School.  
MBA, Universidad del CEMA.

Licenciado en Relaciones Públicas, Universidad John F. Kennedy.

Posgrados en la Industria de Entretenimiento y los Medios, Universidad de Palermo.

Es especialista en Marketing de Entretenimientos con proyectos realizados en la industria en espectáculos musicales, de diseño, TV y cine.

Director General de cuentas en Comacs Argentina SA, agencia de marketing especializada en Digital Marketing, Contact Center y BTL Tecnológico. Consultor de marketing y speaker especializado en marketing digital y marketing ortodóntico, con múltiples seminarios dictados en Buenos Aires, Perú, Uruguay, Chile, El Salvador y Colombia, entre otros.

### **Pietracupa, Ezequiel**

Profesor de materias de Emprendedorismo, Administración de Empresa y Simulación de Negocios en UADE Business School.

Licenciado en Administración Agropecuaria (UADE).

Dirección en Marketing Digital (UBA).

CEO de AgroFinders marketplace agroindustrial.

Fue director de la agencia de marketing MiloDigital,

Se desempeñó en áreas de Desarrollo de Productos, Procesos y Marketing durante 12 años en los dos principales Bancos de la Argentina.

Fue reconocido por su innovación para el sector Agroindustrial con premios y menciones como Agroemprende, Innovar Argentina, IncuBate, Fondo Semilla, Seedstart, Google for Startups, Santander X y Startups Olé.

### **Walfisch, David**

Profesor de Administración de Empresas y materias relacionadas a PyMEs en UADE Business School.

Magister en Dirección de Recursos Humanos, UADE Business School.

Licenciado en Organización de Empresas, Fundación UADE.

Es Gerente General de Intelektron S.A

# MANAGEMENT INMOBILIARIO

## Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

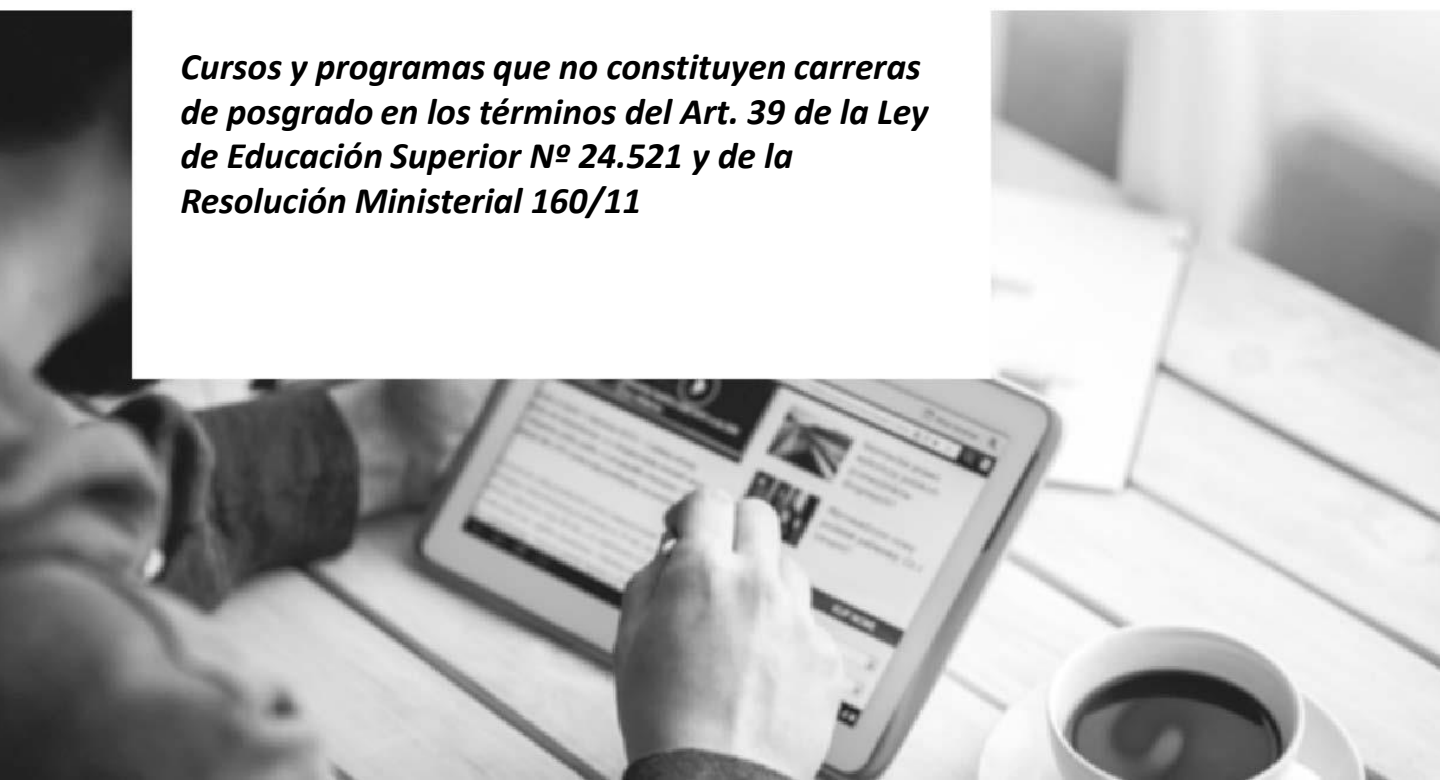
## Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia recibirán un certificado del programa.

## Valor y forma de pago del programa

Consultar a: [posgrados@uade.edu.ar](mailto:posgrados@uade.edu.ar)

***Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior Nº 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11***





# UADE

BUSINESS SCHOOL

Admisiones de Posgrado

(54-11) 4000-7666

[posgrados@uade.edu.ar](mailto:posgrados@uade.edu.ar)

[www.uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/](http://www.uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/)



UADE Business School: Lima 775 (CABA)