



NUEVO CURSO CORTO

MARKETING INMOBILIARIO Y GESTIÓN COMERCIAL

SIGUE AVANZANDO CON UPN EDUCACIÓN CONTINUA.

¿POR QUÉ UPN POSGRADO?



RESPALDO ACADÉMICO

Todos nuestros cursos cuentan con certificación emitida por la Escuela de Posgrado UPN, reconocida por su calidad educativa y enfoque profesional.



MODALIDAD VIRTUAL EN VIVO CON ENFOQUE PRÁCTICO

Todos nuestros cursos cuentan con certificación emitida por la Escuela de Posgrado UPN, reconocida por su calidad educativa y enfoque profesional.



INSIGNIAS DIGITALES

Obtén una insignia digital por cada curso que completes, y destaca tu formación en plataformas profesionales.



SOMOS MIEMBROS DE RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa



01 | ¿POR QUÉ ELEGIR UN CURSO EN MARKETING INMOBILIARIO Y GESTIÓN COMERCIAL?

- Aplica estrategias de marketing inmobiliario para posicionar proyectos, optimizar procesos comerciales y aumentar la conversión de ventas en un entorno digital competitivo.
- Integra herramientas de marketing digital, análisis de mercado y gestión de embudos para atraer clientes, mejorar la experiencia y potenciar la rentabilidad.
- Gestiona pricing, estrategias de cierre y desempeño comercial con enfoque en resultados para impulsar el éxito sostenible de proyectos inmobiliarios.



BENEFICIOS DE ESTE CURSO CORTO



CERTIFICACIÓN DIGITAL

Otorgado por UPN Posgrado.



INSIGNIA DIGITAL*

Recibirás una insignia digital que valida tus competencias de forma moderna.

*Incluido en el precio del curso corto.



INICIO
15 DE
OCTUBRE



DURACIÓN
24 HORAS
2 meses



MODALIDAD
100%
VIRTUAL
EN VIVO



HORARIO
JUEVES
7:30 P.M. A 10:30 P.M.



PRECIO
S/ 950*
*CONSULTA POR NUESTROS
DESCUENTOS VIGENTES

02 | MALLA CURRICULAR

El curso de Marketing Inmobiliario y Gestión Comercial, de naturaleza teórica, te permitirá desarrollar competencias estratégicas para analizar el mercado, comprender el comportamiento del cliente inmobiliario y gestionar campañas digitales orientadas a resultados.

Conocerás la gestión de embudos de venta, pricing, técnicas de cierre y el uso de herramientas tecnológicas y métricas comerciales para la toma de decisiones basada en datos.

- **01.**
**PANORAMA DEL SECTOR
INMOBILIARIO PERUANO**
- **02.**
**SEGMENTACIÓN DE MERCADO Y
PERFIL DEL COMPRADOR**
- **03.**
**ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN
DIGITAL Y EL EMBUDO DE
CONVERSIÓN Y GESTIÓN DE
LEADS**
- **04.**
**BRANDING INMOBILIARIO Y
REPUTACIÓN DIGITAL**
- **05.**
**TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y
CIERRE EN BIENES RAÍCES**
- **06.**
**INDICADORES CLAVE DE
DESEMPEÑO (KPIs
INMOBILIARIOS)**
- **07.**
**USO DE CRM Y CUSTOMER
EXPERIENCE EN EL SECTOR
INMOBILIARIO**

*La institución se reserva el derecho de realizar cambios en la plana docente por motivos de fuerza mayor o disponibilidad, garantizando siempre la calidad del curso.

03 | PERFIL DEL INGRESANTE



EJECUTIVOS Y ASESORES DEL SECTOR INMOBILIARIO

Ejecutivos y asesores inmobiliarios, brokers, agentes y consultores independientes que deseen fortalecer sus competencias comerciales, optimizar sus procesos de venta y aplicar estrategias efectivas de posicionamiento en un mercado altamente competitivo.



GERENTES, JEFES COMERCIALES Y EMPRENDEDORES

Gerentes y jefes comerciales del sector construcción e inmobiliario, así como emprendedores de proyectos inmobiliarios interesados en liderar estrategias de marketing, gestionar equipos de ventas y maximizar los resultados comerciales de sus proyectos.



PROFESIONALES DE MARKETING Y ÁREAS AFINES

Profesionales de marketing y disciplinas relacionadas que busquen especializarse en el rubro inmobiliario mediante el uso de herramientas digitales, analítica de ventas y gestión estratégica del proceso comercial desde la prospección hasta el cierre.

04 | OBJETIVOS

→ 01.

Fortalecer competencias comerciales en profesionales del sector inmobiliario, construcción y bienes raíces.

→ 02.

Mejorar indicadores de ventas y rendimiento comercial.

→ 03.

Desarrollar habilidades para liderar estrategias de posicionamiento en el mercado.

→ 04.

Adaptarse a un entorno altamente competitivo del sector.

→ 05.

Potenciar la toma de decisiones estratégicas para el crecimiento del negocio.



05 | PLANA DOCENTE



STEPHANIE VALDIVIA

**Especialista en Estrategia
Comercial y Marketing**

Magister en Educación, cuenta con más de 13 años de sólida experiencia en la gestión de Marketing Digital y Offline, complementada con una probada trayectoria en docencia, asesoría y desarrollo de equipos bajo metodologías ágiles. Ha liderado iniciativas clave en empresas de diversos sectores, incluyendo Educación, Turismo, Inmobiliario, Automotriz, Medios de Pago, Retail y Gobierno.

Experiencia transversal en modelos B2B y B2C, con foco en generación de ingresos, desarrollo de mercados, gestión de cuentas clave y liderazgo de equipos multidisciplinarios, integrando marketing, ventas y tecnología. Ha participado en fusiones, adquisiciones, transformación digital, implementación de áreas desde cero con enfoque comercial, énfasis en prácticas de Great Place to Work.

SIGUE AVANZANDO CON UPN EDUCACIÓN CONTINUA

CURSOS CORTOS DE HASTA 24 HORAS, DISEÑADOS PARA DESARROLLAR COMPETENCIAS CLAVE DE MANERA PRÁCTICA, APLICADA Y 100 % VIRTUAL EN VIVO.

01. PROCESO DE ADMISIÓN

INSCRIPCIÓN

Envía al asesor(a) el correo de conformidad con los documentos requeridos para generar la matrícula y reservar tu vacante.

PAGO DEL CURSO CORTO

Realiza el pago de la **cuota inicial del 10% y 2 cuotas adicionales** según el precio del curso, o paga el **monto total del curso** al momento de la inscripción.

02. FORMAS DE PAGO FLEXIBLES

CUOTAS SIN INTERESES PARA TU TRANQUILIDAD

Accede al **Financiamiento UPN** y fracciona tu inversión sin intereses.*
Paga hasta **12 cuotas** con tu tarjeta **BBVA, Diners Club y BCP.**

*Aplica a términos y condiciones, sujeto a evaluación crediticia.



03. FINANCIAMIENTO EXTERNO

PRODUCTO	BANCO	CONDICIONES
Cuotas sin intereses (comisión 0%)		• Plazo: 3, 6, 9 y 12 cuotas • Tarjeta válida: Visa BCP • Monto mínimo: S/ 500 • Restricciones: No aplica para tarjetas empresariales, tarjetas de otras marcas (como American Express), tarjetas IO, ni pagos realizados mediante billeteras digitales como Apple Pay o Google Pay.
		• Plazo: 2 hasta 12 cuotas • Tarjeta válida: Tarjetas de crédito Visa y Mastercard de BBVA • Monto mínimo: S/ 500
		• Plazo: 2 hasta 12 cuotas • Tarjeta válida: Diners Club • Monto mínimo: S/ 500 • Restricciones: No aplica para tarjetas corporativas
		• Plazo: 3, 6, 9 y 12 cuotas • Tarjeta válida: Aplica para tarjetas de crédito Visa o Mastercard Scotiabank • Monto mínimo: S/ 500 • Restricciones: No aplica para tarjetas empresariales, Cencosud ni corporativas

Mayor información:

<https://contacto.upn.edu.pe/becas-descuentos-y-financiamientos>

PRODUCTO	BANCO	CONDICIONES
Fraccionamientos		• Plazo: 3, y 6 cuotas • Comisión estudiante: 0% y 10% • Tarjeta válida: Cualquier tarjeta de crédito y debes tener activada la opción de compras por internet • Monto mínimo: No se tiene monto mínimo • Restricciones: – Financiamiento si cumples con la pre-aprobación – No estar en Infocorp – No aplica para usuarios que tienen tarjeta de crédito de menos de 3 meses

Mayor información:

<https://contacto.upn.edu.pe/financiamiento-tus-estudios/financia-tus-estudios-con-powerpay>



UPN
POSGRADO



INSCRÍBETE AHORA EN:

949 360 122 

admision.postgrado@upn.edu.pe 

upn.edu.pe/posgrado 