



Scenari di mercato e opportunità di marketing per il comparto immobiliare

Il progetto ha l'obiettivo di proseguire nel percorso di marketing per le imprese che operano nel settore immobiliare e delle costruzioni iniziato con i seminari organizzati nel 2013.

La formula dei seminari consente di affrontare alcune tematiche selezionate sulla base dell'interesse emerso durante i seminari dello scorso anno e delle criticità legate all'attuale contesto economico.

I seminari consentiranno di sviluppare un percorso formativo che prenderà avvio da alcune riflessioni sullo scenario economico generale per poi focalizzare l'attenzione su alcuni temi di marketing: saranno analizzate le trasformazioni indotte da internet sui comportamenti dei consumatori e delle imprese, per poi approfondire tematiche di marketing relative alle operazioni immobiliari, ponendo attenzione in particolare ai processi di comunicazione e di vendita.

I tre seminari sono rivolti a imprenditori, responsabili commerciali e tecnici delle imprese associate. Ciascun seminario avrà la durata di mezza giornata, dalle ore 14.00 alle 17.00

I seminario: 17 marzo 2015

LO SCENARIO MACROECONOMICO: QUALE FUTURO PER IL COMPARTO IMMOBILIARE?

Docente: Carlo Altomonte

Obiettivo: Comprendere gli scenari economici attuali e i possibili impatti sul settore immobiliare

Contenuti

- cause e conseguenze della globalizzazione
- globalizzazione e crisi economica
- l'outlook per il 2015: le variabili da monitorare per il comparto immobiliare
- gestire la volatilità in un mondo globale

II seminario: 31 marzo 2015

CAMBIAMENTI DEI COMPORTAMENTI DI CONSUMO E DEGLI APPROCCI DI MARKETING NELL'ERA DI INTERNET

Docente: Emanuela Prandelli

Obiettivo: Analizzare il ruolo di Internet e l'impatto sui comportamenti di consumo e sugli approcci di marketing

Contenuti

- analisi della domanda on line e dei comportamenti di consumo
- digital analytics and conversion rates
- come influenzare il comportamento di consumo degli utenti tramite una strategia di digital marketing integrata
- come utilizzare l'email e i social media marketing

III seminario: 15 aprile 2015

LA COMUNICAZIONE DI UN'OPERAZIONE IMMOBILIARE E L'ATTUAZIONE DELLE POLITICHE DI VENDITA

Docente: Piero Almiento

Obiettivo: Affrontare la costruzione di un piano di comunicazione e di vendita di un'operazione immobiliare

Contenuti

- i diversi strumenti di comunicazione per un'iniziativa immobiliare
- direct marketing, PR, materiali promozionali, pubblicità, eventi
- la scelta tra rete di vendita interna ed esterna
- la costruzione di un'organizzazione efficiente

La partecipazione è gratuita e riservata alle imprese iscritte ad Assimpredil Ance. Gli incontri si terranno presso la sede di via San Maurizio 21, Milano

Per informazioni e iscrizioni contattare la dott.ssa Ramona Rivetta

Mail r.rivetta@assimpredilance.it | Tel 02.88129563 | Fax 02.8056802