

REALIZZATO CON IL SOSTEGNO DI



**CORSI FINANZIABILI
FINO AL 100%**

CATALOGO VOUCHER 2025

Offerta formativa

AGENTI IMMOBILIARI 4.0



Il Digital Marketing Immobiliare - progettare e sviluppare in modo semplice ed efficace la propria presenza nel web



Il corso intende promuovere una strategia che utilizza strumenti digitali mirati per migliorare la competitività e l'attrattività sul territorio del settore immobiliare.

Il Digital Marketing Immobiliare - progettare e sviluppare in modo semplice ed efficace la propria presenza nel web

19/05/2025	dalle 14:30 alle 18:30
22/05/2025	dalle 14:30 alle 18:30
26/05/2025	dalle 14:30 alle 18:30
29/05/2025	dalle 14:30 alle 18:30



16 Ore



In Aula

Programma del corso

Il percorso è articolato in 16 ore divise in 4 moduli da 4 ore ciascuno, nei quali saranno toccati i seguenti argomenti:

Modulo 1: Fondamenti di Digital Marketing e l'importanza del brand (4 ore)

Obiettivi del modulo:

- Comprendere le basi del Digital marketing e la loro applicazione specifica al settore immobiliare.
- Identificare le strategie di marketing più efficaci per la promozione di immobili.

Modulo 2: Creazione e Ottimizzazione di Contenuti per il Web (4 ore)

Obiettivi del modulo:

- Imparare a creare contenuti efficaci per il settore immobiliare e ottimizzati per i motori di ricerca.
- Capire l'importanza del Content marketing e della SEO per migliorare la visibilità online.

Modulo 3: I Social Media (4 ore)

Obiettivi del modulo:

- Comprendere il ruolo dei social media nel settore immobiliare e il loro funzionamento per attrarre nuovi clienti.

Modulo 4: Introduzione a TikTok per il Settore Immobiliare (4 ore)

Obiettivi del Modulo:

- Insegnare agli agenti immobiliari come utilizzare TikTok per aumentare la visibilità, attrarre clienti e generare lead qualificati.



DESTINATARI

- Agenti immobiliari e agenzie immobiliari.
- Sviluppatori e costruttori immobiliari
- Property manager e gestori di immobili
- Consulenti e professionisti del settore immobiliare



PREREQUISITI

Esperienza nel campo della vendita di immobili, nella gestione di affitti brevi o nel property management.



COSTO

400 €

Social ed A.I. per il Marketing Immobiliare



Il corso si focalizza sul funzionamento e sull'utilizzo dei principali Social Network necessari per lo sviluppo del settore immobiliare e prevede un approfondimento specifico sui sistemi automatici che grazie all'IA possono aiutare nella creazione di contenuti per il web, oltre a dare all'utente un'esperienza di personalizzazione molto avanzata.

Social ed A.I. per il Marketing Immobiliare

05/06/2025	dalle 14:30 alle 18:30
09/06/2025	dalle 14:30 alle 18:30
16/06/2025	dalle 14:30 alle 18:30
23/06/2025	dalle 14:30 alle 18:30



16 Ore



In Aula

Programma del corso

Il percorso è articolato in 16 ore divise in 4 moduli da 4 ore ciascuno, nei quali saranno toccati i seguenti argomenti:

Modulo 1: Email Marketing e WhatsApp Business per il Real Estate (4 ore)

Obiettivi del modulo:

- Fornire le basi per creare e gestire campagne di email marketing e utilizzare WhatsApp Business come strumento di marketing e customer service.

Modulo 2: LinkedIn per Agenzie Immobiliari e Agenti (4 ore)

Obiettivi del modulo:

- Utilizzare LinkedIn per creare una rete professionale e generare contatti qualificati.
- Sfruttare LinkedIn per la promozione del brand e degli immobili, instaurando una presenza autorevole e credibile.

Modulo 3: Instagram e Meta (Facebook) per la Promozione Immobiliare (4 ore)

Obiettivi del modulo:

- Creare una strategia di contenuti su Instagram e Facebook per la promozione degli immobili.
- Gestire campagne pubblicitarie per attirare contatti e aumentare la visibilità.

Modulo 4: Uso dell'Intelligenza Artificiale nel Marketing Immobiliare (4 ore)

Obiettivi del Modulo:

- Apprendere le potenzialità dell'AI per migliorare la creazione di contenuti, automatizzare attività e ottimizzare le campagne pubblicitarie.



DESTINATARI

- Agenti immobiliari e agenzie immobiliari.
- Sviluppatori e costruttori immobiliari
- Property manager e gestori di immobili
- Consulenti e professionisti del settore immobiliare



PREREQUISITI

Esperienza nel campo della vendita di immobili, nella gestione di affitti brevi o nel property management.



COSTO

400 €

SEGUI QUESTA PROCEDURA PER OTTENERE IL RIMBORSO DEI CORSI

**SCEGLI
IL CORSO**

Valuta le proposte

**PRENOTA
IL VOUCHER**

Fai richiesta su Bandi On
Line all'indirizzo
www.bandi.servizirl.it

**ANTICIPA IL
COSTO DEL
CORSO**

Paga all'Ente
di formazione
il costo dei corsi confermati
da Regione Lombardia

**PARTECIPA AL
CORSO**

Partecipa ai corsi per
almeno il 75% delle ore
previste

**CHIEDI A R.L. IL
RIMBORSO**

Fai domanda di
liquidazione a Regione
Lombardia

PER INFO ED ISCRIZIONI
sara.dellapaolera@capac.it



CAPAC

POLITECNICO
DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO

www.capac.it