

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