



Introducción.

La era iniciada con Internet ha desembocado en un nuevo concepto de visión de oportunidades, de *aperturar* los negocios, de hallar profesionales competentes en las diversas áreas existentes. Sin embargo, y a pesar de las oportunidades que la red nos brinda, son muchos los escépticos y los que se resisten a abrir su negocio a las redes sociales sin darse cuenta que a cada minuto pierden una brillante oportunidad de mostrar su oferta, de conectar con posibles clientes, de conocer las quejas y sugerencias de otros usuarios que seguro conducirán a enfocar el negocio en cada momento a las necesidades e intereses de los usuarios, repercutiendo, por ende, en el beneficio propio y mejorando la calidad del servicio.

E-team plantea un proyecto formativo con esa premisa y con el objetivo de hacer crecer a nuestros clientes y usuarios, ayudándoles a desarrollar sus marcas, sus empresas, sus proyectos, en definitiva sus ilusiones, hasta el máximo. La clave es la formación. Cada empresa, cada directivo, cada uno de nosotros es susceptible de hacer caer la balanza del lado del éxito con las herramientas que la era 2.0 pone en nuestras manos. Pero ésta capacidad ha de ser planeada, gestionada y enfocada con precisión e imaginación.

Nuestro Curso de Redes Sociales y Video-Marketing para empresas del Sector Inmobiliario viene a cubrir un hueco en un sector especialmente castigado por la coyuntura actual. Los profesionales del ramo saben que han de renovarse con un enfoque distinto, creativo y energético. La colaboración entre colectivos es clave en el desarrollo de éste proyecto y **E-Team** y **API Red** bien lo saben.

Aunemos fuerzas y crezcamos juntos.



Esquema del Curso.

- ❑ **Jornada I - mañana: Introducción y Estrategia.**
 - Presentación. Concepto de Inmobiliaria 2.0. ¿Qué son las Redes Sociales y qué pueden aportar al sector? A cargo de Luis Eced.
 - Estrategia en Redes Sociales. El Social Media Plan como herramienta de Marketing y Promoción. A cargo de Miguel Carrasco.
 - Reputación online. Gestión de la presencia en medios electrónicos. A cargo de Miguel Carrasco.

- ❑ **Jornada I - tarde: Taller práctico de Video-Marketing (1ª parte).**
 - Geolocalización. La importancia de la empresa en el ámbito local. Concepto y ventajas del Geoposicionamiento. Alta y gestión de las principales plataformas de Geolocalización; Google Maps y Foursquare. A cargo de Luis Eced.
 - Concepto de video marketing. Ventajas. Contenido del video. A cargo de Luis Eced.

- ❑ **Jornada II - mañana: Herramientas Social Media genéricas.**
 - Taller práctico de Facebook y Twitter. Creación página corporativa. Configuración y personalización. Instalación de Apps. Estadísticas. A cargo de Miguel Carrasco.
 - El Blog corporativo. Estrategia de contenidos para un blog. Tipos de CMS. Difusión del blog. A cargo de Miguel Carrasco.

- ❑ **Jornada II - tarde: Taller práctico de Video-Marketing (2ª parte).**
 - Prácticas de grabación y edición de un vídeo. Herramientas (Animoto). YouTube como plataforma de difusión de vídeos. Video marketing aplicado al sector inmobiliario. A cargo de Luis Eced.
 - Clausura del Curso y ronda de preguntas. A cargo de Luis Eced y Miguel Carrasco.

Características.

- Duración: el curso consta de 16 h. de formación repartidas en dos jornadas de 8 h. cada una.
- Fechas previstas: - martes, 20 de noviembre (1ª jornada).
De 9'30 a 13'30 y de 16 a 20 h.
- jueves, 22 de noviembre (2ª jornada).
De 9'30 a 13'30 y de 16 a 20 h.
- Lugar: Cámara de Comercio de Alicante. Calle Cervantes, 3.
- Precio: 120 € - 20% descuento especial afiliados de **API Red**. (+ 21% IVA).
- 100% bonificable por la **Fundación Tripartita**.
- Plazas limitadas para garantizar la calidad de la enseñanza.

Inscripciones.

Para realizar la reserva de la plaza es necesario enviar un correo electrónico con los datos del alumno (Nombre completo, DNI, teléfono y mail de contacto) así como los datos de la empresa para la cual presta servicios (Nombre de la empresa, Dirección, Sector y Cargo que ocupa) a pregunta@e-team.es con el asunto "Inscripción al Curso de Redes Sociales para el Sector Inmobiliario".

No obstante la Inscripción no quedará formalizada hasta no recibir el ingreso del importe correspondiente en nuestra cuenta bancaria incluyendo en el concepto el nombre del Alumno al que hace referencia el pago. CCC. 0081 7310 62 0001280733.

Para poder ser beneficiario de la bonificación de la Fundación Tripartita es imprescindible formalizar la inscripción al Curso antes de diez días de que éste dé comienzo. [Aquí](#) pueden obtener más información sobre el procedimiento relativo a dicha bonificación.

Para más información pueden contactar con nosotros en:

pregunta@e-team.es

Tfno: 648 50 57 08