



# MARKETING PARA EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN

*Edición 2025*

*ciclo de charlas*

## ACERCA DEL CICLO

En este espacio se brindará una descripción de las herramientas teórico-prácticas para el desarrollo de los negocios orientados a la Construcción y el Urbanismo dándole al profesional la visión comercial para hacer crecer su empresa en mercados altamente competitivos.

## PERFIL PROFESIONAL

La actividad de encuentra dirigida a los siguientes destinatarios:

- Dueños.
- Directivos.
- Mandos medios vinculados a la gestión y operación de PyMES del sector de la construcción.

El ciclo se desarrollará de manera **presencial y/o virtual** para quienes no puedan acercarse a nuestras instalaciones.

Cada actividad tendrá una duración de **2 horas** y se dictará en vivo los **miércoles**, según corresponda, en el horario de **17.30 a 19.30 h.**

El encuentro **expondrá breves, dinámicas participativas y espacios de networking**, generando una experiencia enriquecedora para quienes participen.

Según la modalidad establecida para cada actividad, los encuentros se desarrollarán:

- **De forma online**, a través de **Zoom**. Se recomienda ingresar de forma puntual, con **cámara encendida y micrófono apagado**, para garantizar una mejor experiencia de interacción.
- **De forma presencial**, en la **Escuela de Gestión de la Construcción**, y en delegaciones **CAMARCO**. Se sugiere llegar con algunos minutos de anticipación para iniciar en horario.
- **En ambas modalidades**, se **habilitará un espacio para preguntas y respuestas** al final de la exposición.

\*El inicio de la charla está sujeto a la conformación del cupo mínimo establecido.

## **DOCENTE | Laura Ivaldi**

---

- Laura Ivaldi es MBA por la Universidad Isabel I (España) Mención CUM LAUDE. Licenciada en Relaciones Públicas por UADE. En la actualidad, se encuentra cursando el doctorado en Ciencias de la Administración por la Universidad Católica Argentina (UCA), (Tesis entregada ). Cursó los seminarios del doctorado en Ciencias de la Información por la Universidad Austral.

## ¿CÓMO SE COMPONE LA CHARLA? |

**1. Conceptos principales del marketing de productos y servicios.**

**3 Estrategias de comunicación: canales, soportes y acciones a la medida de cada negocio. (boletines, artículos de prensa, cursos, webinars).**

**2. Plan de marketing, Objetivos, Investigación entorno/ competencia.**

**4. Uso de redes sociales, generación de contenido, incremento de leads. Etapas del funnel de ventas. Estrategias SEO y SEM. Growth Marketing para Servicios Profesionales.**

## REQUISITOS PARA CURSAR

### CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se espera que quienes participen tengan experiencia dentro de las PyMEs de la construcción.

### REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

- Buena conexión a Internet
- Es obligatorio contar con cámara y micrófono
- Zoom

\*El Campus Virtual se mantiene activo desde el momento en que inicia la formación hasta 90 días después de la última clase en vivo.

## PARA PROFUNDIZAR TUS CONOCIMIENTOS TE RECOMENDAMOS:

### LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

Fecha de inicio: 09 de junio

docente | Florencia Del Rio Colonna

## SOMOS EL ÁREA DE FORMACIÓN DE LA CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN

Nuestro objetivo es la **profesionalización** de la cadena de valor de la industria, a través de la creación de un espacio de reflexión, debate y conocimiento. Enfocándonos en los siguientes puntos clave:

- **Capacitación integral:** Contamos con una amplia diversidad de cursos y programas de formación, abarcando temáticas que acompañen los distintos roles de la cadena de valor.
- **Modalidad de enseñanza:** Ofrecemos cursos *presenciales*, *virtuales* y *e-learning*, lo cual facilita el acceso a la formación a un mayor número de profesionales a lo largo y ancho de todo el país.
- **Enfoque práctico:** Los programas se diseñan con una orientación práctica, permitiendo que quienes participan puedan aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones reales de trabajo.
- **Certificación:** Nuestras actividades brindan certificación, proporcionando una acreditación formal que respalda su formación y mejora sus perspectivas profesionales.
- **Red de profesionales:** Al participar en los cursos, los profesionales tienen la oportunidad de conectarse con otros colegas del sector, creando una red de contactos que puede ser muy valiosa para su desarrollo laboral.

## FORMAS DE PAGO

### **INSCRIPCIÓN A TRAVÉS DE UNA EMPRESA** (socio o no)

- EChcq
- Transferencia Bancaria
- Mercado pago: Tarjetas de Crédito – Hasta 3 cuotas sin interés - Tarjetas de Débito – Cupón de pago (Rapi Pago – Pago Fácil)

**\*Esta actividad es gratuita para socios.**

### **INSCRIPCIÓN PARTICULAR** (no vinculada a una empresa)

- Mercado pago: Tarjetas de Crédito – Hasta 3 cuotas sin interés - Tarjetas de Débito – Cupón de pago (Rapi Pago –