

Corsi

ciclo: **Strategia e Operatività dell'Acquisizione e della Vendita**

La Vendita Immobiliare	pag. 2
Acquisizione: Incarico, Mandato, Ribasso	pag. 2
Psicologia e Gestione del Cliente	pag. 3
Tecniche di Conclusione	pag. 3
Telemarketing di Acquisizione	pag. 4
Fotografare la Casa	pag. 4

ciclo: **Persuasione e Negoziazione**

Comunicazione Persuasiva	pag. 5
Negoziazione in Acquisizione e in Vendita	pag. 5
La Dimensione Nascosta della Persuasione	pag. 6

ciclo: **Agenzia immobiliare e Risorse Umane**

Selezione del Personale	pag. 7
Motivare e Gestire i Collaboratori	pag. 7
Efficienza e Organizzazione dell'Agenzia	pag. 8

ciclo: **Self-Management**

Gestione del Tempo e Resistenza allo Stress	pag. 8
---	--------

ciclo: **Formazione Permanente**

Role Playing Formativo	pag. 9
------------------------	--------

Corsi su Richiesta per singole Agenzie, Enti, Associazioni	pag. 10
--	---------

La Vendita Immobiliare

Rivolto a: Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di vendita, personale commerciale, segreteria commerciale

La vendita immobiliare si definisce:

- nella capacità di mantenere il contatto commerciale col cliente anche quando questi valuta negativamente gli immobili proposti,
- nel riuscire a comprendere non tanto quello che il cliente dice di cercare quanto quello che comprerà (due cose spesso ben diverse),
- nello sviluppare modalità di presentazione tali da riuscire a indirizzare il cliente verso proposte immobiliari che questi aveva escluso,
- nello strutturare argomentazioni che aumentino la percezione di valore degli immobili proposti stabilendo strette relazioni con le necessità quotidiane del cliente stesso.

Il corso è strutturato secondo tali visioni strategiche e in termini operativi affronta quindi le questioni inerenti la gestione delle visite, dell'intervista del cliente, delle richieste, dei criteri di individuazione del target e della pubblicità.

Durata: 2 giornate

Quota di partecipazione: € 290,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica e Simulazioni di interazione col cliente

Classificazione formativa del corso: Fondamentale

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Acquisizione: Incarico, Mandato, Ribasso

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia, Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di acquisizione.

Molti dei parametri argomentativi che in passato risultavano efficaci per l'acquisizione in esclusiva, hanno perso consistenza e valore.

È sempre più forte e diffusa la sensazione di poter fare a meno dell'agenzia per vendere un immobile. In effetti, a differenza del passato, l'agenzia immobiliare non costituisce più l'unico canale di accesso a importanti strumenti di promozione commerciale e neanche è più l'inevitabile punto di riferimento per informazioni sugli immobili in vendita.

Il corso ridefinisce gli schemi argomentativi da adottare in acquisizione. Precisa quali bisogni del cliente devono essere sollecitati per stabilire un valido rapporto di acquisizione. Infine, indica come superare o aggirare particolari resistenze del cliente per ottenere validi rapporti di acquisizione.

Durata: 2 giornate

Quota di partecipazione: € 290,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica e Simulazioni di interazione col cliente

Classificazione formativa del corso: Fondamentale

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Psicologia e Gestione del Cliente

Rivolto a: Agenti e Consulenti immobiliari, funzionari di Acquisizione e/o Vendita

Le persone – e quindi i clienti – non sono tutti uguali perciò il comportamento che ha successo con una persona può rivelarsi del tutto inadatto con un'altra. È fondamentale sapere sempre come comportarsi nel modo più adeguato per il cliente che si ha di fronte in quanto aumenta notevolmente i margini di successo.

Il corso rende disponibile una griglia di valutazione semplice e rapida, ma particolarmente efficace, per identificare le dinamiche dei pensieri e delle emozioni del cliente e quindi il senso da attribuire ai suoi comportamenti e alle sue reazioni. In questo modo si è in grado di comprendere a fondo la qualità delle obiezioni, la dinamica delle resistenze, i tempi decisionali e i criteri di valutazione del cliente e quindi di adottare comportamenti e atteggiamenti adeguati e della massima efficacia.

Durata: 1 giornata

Quota di partecipazione individuale: 140,00 € (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed esercitazioni.

Classificazione formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza necessaria per frequentare con massimo profitto: nessuna limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Tecniche di Conclusione

Rivolto a: Agenti e Consulenti immobiliari, funzionari di Acquisizione e/o Vendita

Non sempre ottime argomentazioni o efficaci presentazioni inducono il cliente a decidere positivamente e a concludere di sua iniziativa. Spesso subentrano paure e perplessità. Il desiderio di rinviare la decisione per senso di confusione o semplicemente per il timore della scelta è sempre molto forte. Disporre di adeguate tecniche di conclusione permette di superare le resistenze dell'ultim'ora e di non correre il rischio di perdere i benefici del buon lavoro svolto col cliente.

Durata: 1 giornata

Quota di partecipazione individuale: 140,00 € (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica e Simulazioni di interazione col cliente

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare col massimo profitto: precedente frequenza di almeno uno dei seguenti corsi: Argomentare e Convincere, Convincere e Negoziare, Acquisire e Ribassare, Vendita Immobiliare, Trattativa e Negoziazione, Negoziare in Acquisizione e in Vendita, Incarico Mandato Ribasso, Psicologia e Gestione del Cliente.

TeleMarketing di Acquisizione

Rivolto a: Agenti e Consulenti immobiliari, funzionari di Acquisizione, segretarie di Acquisizione

Il corso affronta in maniera specifica e dettagliata la gestione della telefonata di acquisizione. L'obiettivo è quello di aumentare il numero degli appuntamenti di acquisizione senza però cedere a pericolose concessioni pur di ottenerlo (sull'incarico o sulle provvigioni). Vengono quindi forniti schemi operativi per come aggirare o superare le obiezioni e le resistenze del cliente, infine per come cogliere i momenti nei quali concordare l'appuntamento.

Durata: 2 giorni

Quota di partecipazione individuale: € 290,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica e Simulazioni di interazione col cliente

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Fotografare la Casa

Rivolto a: Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di vendita, addetti alla mansione.

L'impatto visivo è sempre stato più efficace di mille parole. L'avvento delle nuove tecnologie, per modalità e struttura della comunicazione, ha ulteriormente rafforzato l'importanza della componente visiva del messaggio pubblicitario, rendendola una discriminante fondamentale. È fondamentale che quanto proposto sia presentato con particolare efficacia al punto di renderlo desiderabile o quantomeno interessante. Per questo gli immobili proposti in pubblicità devono essere presentati con foto adeguatamente elaborate per esposizione, colori, prospettiva e accorgimenti di dettaglio.

Le foto sono la prima cosa ad essere notata di un inserzione e i colori, la vista, la prospettiva delle foto svolgono una funzione determinante nel suscitare emozioni. Quelle emozioni sono poi uno stimolo di grande influenza nel decidere se chiedere ulteriori informazioni oppure passare all'inserzione successiva.

Il corso fornisce le competenze necessarie per realizzare ed elaborare foto in grado di attrarre ed interessare, quindi rendere desiderabile avere ulteriori informazioni e stabilire il contatto con l'agenzia.

Durata: 2 giorni

Quota di partecipazione individuale: € 240,00 (al netto delle imposte)

Quota di partecipazione opzione light: € 140,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed esercitazioni in aula

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Comunicazione Persuasiva

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia, Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di acquisizione e/o vendita.

Per essere convincenti è necessario usare gli argomenti giusti detti nel modo giusto, cioè rispettare specifici criteri di forma e contenuto della comunicazione.

Gli argomenti da usare non sono sempre gli stessi: cambiano da persona a persona in misura degli interessi e delle necessità. Anche la "forma" del messaggio deve cambiare a seconda dell'interlocutore. Modalità della massima efficacia con alcuni sono del tutto fallimentari con altri.

Saper scegliere gli argomenti giusti e saperli sviluppare in modo consono a chi si ha di fronte è un'arte sottile e fondamentale per l'interazione col cliente.

Argomentare in modo convincente è di primaria importanza nella varie fasi commerciali: acquisizione, vendita, accettazione della proposta e gestione della trattativa in genere.

Durata: 3 giornate

Quota di partecipazione: € 430,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed Esercitazioni

Classificazione formativa del corso: Fondamentale

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Negoziazione in Acquisizione e in Vendita

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia, Agenti e Consulenti immobiliari, funzionari di Acquisizione e/o Vendita

Raggiungere condizioni vantaggiose di accordo pur mantenendo un alto grado di soddisfazione del cliente è l'essenza della mediazione.

Il corso riguarda le tecniche con le quali strutturare e gestire la trattativa e i dettagli della negoziazione per aumentare i margini di un esito positivo. A questo scopo si precisano i criteri strategici ai quali riferirsi per una negoziazione di successo. Inoltre ai partecipanti vengono illustrate le modalità tattiche e comportamentali della negoziazione che permettono di disporre di una forte efficacia in varie circostanze di interazione col cliente: proposta, accettazione, controfferta, acquisizione (per i parametri dell'incarico di provvigioni, tempo e prezzo).

Durata: 2 giornate

Quota di partecipazione: € 290,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica e Simulazioni di interazione col cliente

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: precedente frequenza di almeno uno dei seguenti corsi: Argomentare e Convincere, Convincere e Negoziare, Acquisire e Ribassare, Incontri Teorico-Pratici di Acquisizione e Vendita, Vendita Immobiliare., Incarico Mandato Ribasso.

La Dimensione Nascosta della Persuasione

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia, Agenti e Consulenti immobiliari, funzionari di Acquisizione e/o Vendita

C'è una "dimensione nascosta" dell'interazione con gli altri e col cliente: il modo col quale si dicono le cose, la voce e i gesti che accompagnano le frasi, il modo col quale viene gestito lo sguardo, la posizione assunta dal corpo.

È una dimensione nascosta perché nessuno sembra farci attenzione, in quanto è culturalmente ritenuta senza nessuna importanza. Invece, è ormai ben chiaro che questa dimensione nascosta della comunicazione ha un'importanza prevalente: non solo esprime chiaramente emozioni, sensazioni e atteggiamenti, ma fa parte di un "codice biologico" di comunicazione che attiva immediate reazioni in chi si ha di fronte senza che questi ne sia minimamente consapevole.

Padroneggiare questa dimensione della comunicazione significa disporre sempre di un chiaro feedback da parte dell'interlocutore (per quanto questi cerchi di nascondere) e soprattutto, disporre di strumenti formidabili per conquistare approvazione e consenso.

N.B.

Sulla comunicazione non verbale circolano abbondanti false informazioni e sottoculture di vario genere. Questo corso fa esclusivo riferimento a ciò che è convalidato da serie ricerche sperimentali e bandisce fantasiose divagazioni. Inoltre il relatore, su questi temi, ha svolto attività didattica in ambito sanitario per la formazione di medici e psicologi di strutture pubbliche.

Durata: 2 giornate

Quota di partecipazione: € 290,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica e Simulazioni di interazione.

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Selezione del Personale

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia

I collaboratori costituiscono la risorsa principale e fondamentale dell'agenzia. Portafoglio immobiliare, soddisfazione dei clienti, fatturato e affermazione sul territorio non sono che la conseguenza del lavoro svolto dalle persone che compongono l'agenzia.

I collaboratori sono "la risorsa", ma sono innanzitutto persone. In quanto persone hanno emozioni e stati d'animo più o meno durevoli (che si ripercuotono sulla qualità del lavoro svolto), sono soggetti ad errori nel fare le cose o nel rapportarsi a ciò che fanno, infine sedimentano esperienze dalle quali non sempre imparano quanto sarebbe opportuno imparare.

È in questi termini che "la risorsa" dell'agenzia ha bisogno di un'adeguata gestione (e non soltanto di supervisione e controllo). Il corso rende disponibili le conoscenze e gli strumenti operativi per intervenire in modo tale da mantenere elevata la motivazione e da stimolare costantemente la crescita professionale e psicologica dei propri collaboratori.

Durata: 1 giornata

Quota di partecipazione: € 190,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed Esempi pratici

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: precedente frequenza del corso Motivare e Gestire i Collaboratori

Motivare e Gestire i Collaboratori

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia, Responsabili di gruppi di lavoro.

I collaboratori costituiscono la risorsa principale e fondamentale dell'agenzia. Portafoglio immobiliare, soddisfazione dei clienti, fatturato e affermazione sul territorio non sono che la conseguenza del lavoro svolto dalle persone che compongono l'agenzia.

I collaboratori sono "la risorsa", ma sono innanzitutto persone. In quanto persone hanno emozioni e stati d'animo più o meno durevoli (che si ripercuotono sulla qualità del lavoro svolto), sono soggetti ad errori nel fare le cose o nel rapportarsi a ciò che fanno, infine sedimentano esperienze dalle quali non sempre imparano quanto sarebbe opportuno imparare.

È in questi termini che "la risorsa" dell'agenzia ha bisogno di un'adeguata gestione (e non soltanto di supervisione e controllo). Il corso rende disponibili le conoscenze e gli strumenti operativi per intervenire in modo tale da mantenere elevata la motivazione e da stimolare costantemente la crescita professionale e psicologica dei propri collaboratori.

Durata: 2 giornate

Quota di partecipazione: € 330,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed Esempi pratici

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Efficienza e Organizzazione dell'Agenzia Immobiliare

Rivolto a: Titolari, Responsabili di Agenzia

Il corso fornisce elementi fondamentali di direzione e organizzazione dell'agenzia immobiliare. Durante il corso vengono illustrati vantaggi e svantaggi di molteplici sistemi procedurali e/o ripartizione dei compiti, nonché modelli organizzativi. Inoltre vengono forniti parametri e criteri per valutare il grado di efficienza delle persone e del sistema organizzativo.

I partecipanti sono messi nelle condizioni di poter valutare le modalità organizzative e procedurali più opportune in relazione alla qualità delle risorse umane disponibili e alle caratteristiche del mercato nel quale si opera.

Durata: 1 giorno

Quota di partecipazione individuale: € 180,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed Esempi pratici

Classificazione formativa del corso: Fondamentale

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

ciclo: Self-Management

Gestione del Tempo e Resistenza allo Stress

Rivolto a: Tutti

Il tempo non può essere né accumulato, né comprato: lo si può solo usare mano a mano che scorre. Però usare bene il proprio tempo vuol dire riuscire a fare più cose (che è quasi averne di più) ed essere più soddisfatti a fine giornata. Al contempo stress ed ansia rendono difficile l'organizzazione della giornata e creano "disordine".

È importante riuscire a mantenere quell'equilibrio emotivo e operativo che permette di sfruttare al meglio il proprio tempo e la propria vita per sentirsi soddisfatti del proprio agire.

Bisogna conoscere piccole e grandi strategie, ma soprattutto saper rompere i circoli viziosi che si creano per poi attivarne di virtuosi.

Durata: 1 giornata

Quota di partecipazione: € 130,00 (al netto delle imposte)

Didattica: Esposizione teorica ed Esercitazioni

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione



Corsi per singole Agenzie, Enti, Associazioni

Tutti i corsi possono essere organizzati in modalità riservata a:

- singola agenzia immobiliare per lo svolgimento del corso presso la propria sede ed esclusivamente per i propri collaboratori;
- associazione di categoria per la partecipazione riservata ai propri associati;
- gruppo di agenzie immobiliari che si coordinano autonomamente per lo svolgimento del corso riservato ai propri componenti e collaboratori.

In tutti questi casi le date sono concordate secondo le reciproche disponibilità e il programma adeguato alle specifiche esigenze.

Il compenso per lo svolgimento del corso si compone di due voci:

- quota fissa per ciascuna giornata di corso: 150,00 euro;
- quota a partecipante per ciascuna giornata di corso: 60,00 euro
- minimo contabile per ciascuna giornata di corso: 870,00 euro
 - ↳ con eventuale ricalcolo della quota fissa

Tutti gli importi sono da intendersi al netto delle imposte.

Le spese di viaggio e di soggiorno per il relatore sono a carico del committente.