

Acquisire e Ribassare

Strategia e Psicologia Operativa

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757 Fax 02-700.429.407

Rivolto a

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

Grado di esperienza

Il corso ha caratteristiche originali, complete e articolate, e offre il massimo beneficio a qualunque grado di esperienza.

Scopo del Corso

Il corso è orientato ad un più efficace schema argomentativo per la fase di acquisizione. Definisce gli aspetti sui quali operare affinché il cliente riconosca nell'agenzia corrispondenza e soddisfazione dei bisogni, al punto di porre l'incarico in esclusiva come naturale conseguenza del rapporto.

Il ribasso è posto come parte integrante dell'acquisizione, sia mediante un'adeguata analisi delle motivazioni di vendita, sia mediante la successiva gestione dell'incarico.

Classificazione formativa del corso: Fondamentale

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessun Vincolo

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessun Vincolo





Argomenti e Contenuti

Prima Giornata

- Motivazioni dell'atteggiamento del Cliente
- Modalità relazionali in acquisizione
- Perché e cosa non funziona della tipica argomentazione di acquisizione
- Come ribaltare il rifiuto del cliente e diventare veramente interessanti
- Argomentazioni fondamentali e argomentazioni di rinforzo
- Superare le difficoltà di comunicazione col cliente
- Come distinguersi dalla concorrenza
- Identificare e stabilire i "margini" per il ribasso
- Condizioni e premesse per l'acquisizione "fuori-mercato"
- Come gestire la motivazione di vendita per ribassare
- Come gestire la notizia quando l'appuntamento di acquisizione fallisce.
- Gestire dubbi e perplessità del cliente

Seconda Giornata

- L'importanza di nuovi criteri per la valutazione immobiliare
- Vendibilità dell'immobile e target di riferimento
- Orientamento e gestione delle varie fonti per le notizie
- Caratteristiche, vantaggi e difficoltà delle varie fonti per le notizie
- Come usare il portafoglio Immobili per acquisire
- Gestione del cliente-venditore
- Criteri comportamentali per l'appuntamento di acquisizione

Didattica

Durata

Il corso si svolge in 2 giornate (opzione light disponibile),
dalle ore 10.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Numero di Partecipanti

Al fine di agevolare l'apprendimento e l'acquisizione di nuovi modelli comportamentali la partecipazione è a numero chiuso e limitata a 12 persone.

Sussidi Didattici e Attestato di Partecipazione

La partecipazione al corso comprende:

- dispense dello Studio Lascar sugli argomenti trattati
- Libro "Agente Immobiliare: dall'immobile al cliente" di Stefano Lascar
- il rilascio dell'attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione

Partecipazione Completa: € 270,00 al netto delle imposte.

Partecipazione Light (solo prima giornata): € 150,00 al netto delle imposte.

Modalità di pagamento: 30% dell'intera quota all'iscrizione e il saldo entro 10 giorni dall'inizio del corso.