

Agenzia Immobiliare

Schemi Organizzativi e

Modalità di Retribuzione

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757

Rivolto a

Titolari o Responsabili di Agenzia.

Grado di esperienza al ruolo

Il corso ha caratteristiche tali da non richiedere un particolare grado di esperienza al ruolo.

Scopo del Corso

La possibilità di realizzare gli obiettivi, oltre che dal valore delle persone, è profondamente condizionata dagli schemi organizzativi, dalle procedure operative e dall'effetto più o meno motivante delle forme di retribuzione. Ciò richiede una adeguata strutturazione e armonizzazione di tali fattori ed è proprio per questo che occorre una visione d'insieme che permetta di andare oltre stereotipi, consuetudini e procedure storicamente consolidate. Si tratta di valutare il modo col quale integrare le caratteristiche individuali dei collaboratori, compensando i punti di debolezza ed esaltando i punti di forza di ciascuno, al fine di rendere efficiente e massimamente produttiva l'agenzia.

Anche la modalità di retribuzione deve essere strutturata opportunamente: deve essere premiante per operatività e risultati, ma al contempo favorire flessibilità ed efficienza del gruppo di lavoro.

Durante il corso si affrontano questi argomenti, ma si fa ancora di più.

Si definiscono i criteri con i quali tracciare le prospettive dell'operatività. Infatti darsi degli obiettivi di fatturato non è sufficiente. È necessario tradurre gli obiettivi di fatturato in operatività quotidiana cioè in "cose da fare" quotidianamente e/o settimanalmente (quante acquisizioni? Quanti appuntamenti di vendita? Quanti appuntamenti di acquisizione? Quante notizie? Ecc.).

Ecco che allora diventa fondamentale sapere come gestire il monitoraggio delle attività per avere costantemente il "polso della situazione" e formulare previsioni, individuali e collettive.

continua →

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





Al termine del corso i partecipanti sono nella condizione di valutare serenamente, le più opportune modalità organizzative per la propria agenzia, in relazione alle specificità del mercato nel quale operano e alle caratteristiche e qualità dei propri collaboratori, nonché di strutturare le forme di retribuzione più motivanti e adeguate per le priorità aziendali e le attività svolte.

Argomenti e Contenuti

- Come calcolare il punto di pareggio individuale dei collaboratori
- Come calcolare e trasporre in operatività quotidiana gli obiettivi di fatturato
- Monitoraggio delle attività e gestione analitica dei dati
- Schemi organizzativi e procedurali: vantaggi e svantaggi dei vari modelli
- Processo lavorativo: suddivisione dei compiti e responsabilità
- Come integrare l'efficienza dell'agenzia con attività e responsabilità individuali
- Come definire il sistema provvigionale in relazione alle attività svolte
- Come strutturare i premi al raggiungimento degli obiettivi
- Articolazione e distinzione degli obiettivi operativi e degli obiettivi di fatturato

Didattica

svolgimento in aula

Durata

Il corso si svolge in 1 giornata,
dalle ore 10.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00

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.

svolgimento in videoconferenza

Durata

Il corso si svolge in 2 lezioni,
dalle ore 09.30 alle ore 12.30

Numero di Partecipanti

La partecipazione è a numero chiuso e limitata a 9 collegamenti in videoconferenza per un massimo di 12 partecipanti in totale.

Sussidi Didattici e Attestato di Partecipazione

La partecipazione al corso comprende:

- dispense dello Studio Lascar sugli argomenti trattati
- attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione

Quota di partecipazione: € 230,00 al netto delle imposte.

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