

acquisizione:

Incarico, Mandato, Ribasso cosa fare e come

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

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

È ancora più forte e diffusa che in passato, la sensazione di poter fare a meno dell'agenzia per vendere un immobile. In effetti 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.

Inoltre, facendo riferimento a flessibilità di servizio, indica come superare o aggirare particolari resistenze del cliente per ottenere validi rapporti di acquisizione.

In ultimo, pone i criteri per ottenere i ribassi, sia in acquisizione che in gestione incarico. Criteri operativi e argomentativi che vanno ben oltre considerazioni sui "valori di mercato" e banali constatazioni sulla "maturità alla vendita" del cliente.

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

Strategia e Comportamento

- Atteggiamento del cliente e caratteristiche del servizio di intermediazione
- I bisogni del cliente da stimolare per acquisire
- Criteri argomentativi da adottare (e criteri argomentativi da “buttare”)
- Modalità relazionali e comportamentali in acquisizione
- Superamento delle difficoltà di comunicazione col cliente
- Come indagare sulla motivazione di vendita
- Definire la tipologia di servizio adatta al cliente
- Come usare le resistenze del cliente per diventare interessanti
- Gestione efficace della notizia dai primi esiti negativi
- Preparazione dell'appuntamento di acquisizione
- Pianificazione dell'acquisizione in uno o in due appuntamenti
- Gestione del rapporto di acquisizione (esclusiva e mandato)

Struttura e Gestione del Ribasso

- L'importanza di nuovi criteri per la valutazione immobiliare
- Condizioni e premesse per l'acquisizione “fuori-mercato”
- Identificare e stabilire i margini gestionali per il ribasso
- Come gestire la motivazione di vendita per ribassare

Fonti di Acquisizione

- Vantaggi e svantaggi delle varie fonti per le notizie
- Gestione differenziata delle notizie in relazione alla fonte
- Come usare il portafoglio Immobili per acquisire

Didattica

Durata

Il corso si svolge in 2 giornate,
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 (ed. 2005)
- Libro: “I Destini dell'Acquisizione” di Stefano Lascar (ed. 2016)
- attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione

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

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