

La Vendita Immobiliare

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

Rivolto a

Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di vendita, personale commerciale.

Grado di esperienza

Il corso ridefinisce procedure operative e modelli di gestione del cliente, con modalità tali da offrire il massimo beneficio a qualunque grado di esperienza.

Scopo del Corso

Non è neanche ipotizzabile far piacere una casa che non è adatta alle esigenze o al gusto del cliente. Ma questo non significa affatto che non sia possibile agire per aumentare le possibilità di vendita di quanto sottoposto al cliente (mediante l'interazione commerciale).

La questione va ben oltre l'accompagnare il cliente a vedere gli immobili in vendita, con la speranza che qualcuno di questi gli "piaccia" e rientri nelle sue disponibilità economiche. La questione è quella di aiutare il cliente ad elaborare i giusti parametri di valutazione di quanto sottoposto o presentato e aiutarlo/indirizzarlo nell'acquisto di quanto sia realmente soddisfacente per le sue esigenze (anche se da questi inizialmente escluso).

Sono molteplici i fattori che influenzano i criteri adottati dal cliente per valutare gli immobili ed è fondamentale per l'agente immobiliare identificarli al fine di presentarli e valorizzarli al meglio. Ancora più importante è cogliere gli effettivi bisogni del cliente per prevedere quel che comprerà - indipendentemente da quel che afferma di cercare e desiderare - per poi essere in grado di indirizzarne e condizionarne orientamenti e scelte.

Scopo del corso è quindi quello di aumentare il numero di vendite in rapporto alle visite, ma soprattutto in rapporto al numero di contatti commerciali.

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

- Come i cambiamenti del mercato si riflettono sull'atteggiamento del cliente
- Ridefinire concettualmente l'appuntamento di vendita
- Criteri comportamentali per un feedback soddisfacente a seguito della visita
- Come gestire i timori del cliente verso l'agente immobiliare
- Come interpretare orientamenti e gusto del cliente
- Come il cliente vede e "interpreta" la casa durante la visita
- Tratti architettonici e "stile abitativo"
- Identificare i bisogni del cliente, nonostante il cliente
- Distinzione tra "Richiesta Effettiva" e "Richiesta Enunciata"
- Modalità dell'intervento attivo e consulenziale dell'agente immobiliare
- Esempio del miglior modo di usare e gestire la scheda richiesta
- Come conquistare disponibilità per immobili diversi da quelli considerati dal cliente
- Come rendere attraente e interessante presentazione e descrizione dell'immobile
- Come valorizzare l'immobile secondo i criteri del cliente
- Gestione delle obiezioni in linea con lo "stile abitativo"
- Come scoprire e gestire le più profonde motivazioni di acquisto
- Criteri per l'organizzazione degli appuntamenti per le visite
- Modalità per gestire al meglio la visita
- Come scoprire le obiezioni più nascoste
- Tecniche di "pressione indiretta" per vendere
- Gestire i difetti più evidenti dell'immobile e conquistare la fiducia del cliente
- Come stimolare il desiderio di acquisto e renderlo prioritario
- Stesura dei testi per la pubblicità con criteri di marketing efficace

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
- attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione

Partecipazione Completa: € 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.