



Formazione II semestre 2024

Corsi finanziati da EBNAIP rivolti ai dipendenti e titolari di Agenzie aderenti all'EBNAIP.

Spett.le Agenzia Immobiliare,

in allegato l'invito da sottoporre all'attenzione dei Vostri dipendenti e a partecipare al corso organizzato dall'EBNAIP per il II semestre 2024.

Anche i titolari che applicano il CCNL potranno partecipare ai corsi sempre che siano regolarmente iscritti all'EBNAIP.

Sono 7 sessioni tenute dal Prof. Paolo Pennacchio che si occupa specificatamente di formazione nel settore delle Agenzie immobiliari.

I contenuti sono frutto di oltre 30 anni di attività nei principali gruppi immobiliari italiani e, nella versione 2024 del corso, sono stati aggiunti **elementi base di utilizzo dell'intelligenza artificiale e attività di Whatsapp Marketing**

Saranno forniti ai partecipanti anche messaggi già impostati e di pronto utilizzo per svolgere attività di acquisizione con questo strumento.

I 7 PASSI FONDAMENTALI DEL PROCESSO PRODUTTIVO DI AGENZIA

Formazione per gli agenti, collaboratori e segretarie.

1^ Giornata: *La mentalità commerciale, l'influenza dell'Intelligenza Artificiale nel mondo immobiliare*

Obiettivo: aiutare i giovani ad avere il giusto approccio al lavoro e ai comportamenti vincenti, conoscere le nuove tecnologie conversazionali

Contenuti: la motivazione, l'atteggiamento mentale positivo, l'orientamento al risultato, il valore della responsabilità personale, utilizzo base dell'intelligenza artificiale

2^ Giornata: *Le tecniche di acquisizione e le parole per vendere:*

Obiettivo: come prendere incarichi in esclusiva, con provvigioni e vendibili in 30/45giorni.

Contenuti: le 10 caratteristiche dell'ottimo negoziatore, le 6 regole dell'ascolto attivo, i 4+2 momenti della trattativa vincente, le 18+2 parole per vendere

3^ Giornata: *La gestione delle obiezioni in trattativa:*

Obiettivo: come trasformare un'obiezione in un accordo

Contenuti: L'origine delle obiezioni, le domande chiave per gestire le obiezioni, la regola delle "3 effe".

4^ Giornata: *La gestione dell'incarico di vendita:*

Obiettivo: gestire la relazione con il proprietario per renderlo “flessibile” nel corso della trattativa.

Contenuti: Il protocollo di gestione incarico, l’obiettivo della visita di gestione, i 4 momenti della visita di gestione.

5^ Giornata: *L'appuntamento di Vendita:*

Obiettivo come trasformare una “visita” in un appuntamento “per vendere”.

Contenuti: le 5 domande per comprendere le esigenze del cliente, la modalità di presentazione della casa, come impostare la trattativa.

6^ Giornata: *Il Telemarketing, e il Whatsapp marketing.*

Obiettivo: usare il telefono per fissare appuntamenti di acquisizione e gestire le “notizie”. Usare whatsapp come strumento di acquisizione e gestione notizie

Contenuti: I 4 momenti della telefonata, l’atteggiamento efficace al telefono, la gestione della voce, come utilizzare le 18+2 parole per vendere al telefono. Come utilizzare i 7 messaggi con wa da inviare 7 diverse tipologie di clienti.

7^ Giornata: *La gestione del tempo:*

Obiettivo: come organizzare il proprio tempo per produrre molto di più con meno stress.

Contenuti: i fattori che ostacolano la pianificazione, identificazione delle priorità, i 7 suggerimenti per organizzare il proprio tempo personale e lavorativo.

Gli incontri, su piattaforma on line, si terranno nelle seguenti date:

1 ottobre 14.00-15.30

8 ottobre 14.00-15.30

15 ottobre 14.00-15.30

22 ottobre 14.00-15.30

29 ottobre 14.00-15.30

5 novembre 14.00-15.30

12 novembre 14.00-15.30

L’iscrizione potrà avvenire con le seguenti modalità:

Coloro che desiderano partecipare dovranno inviare il modulo che segue compilato in tutte le sue parti all’indirizzo segreteria@ebnaip.it entro e non oltre il **20/09/2024**



MODULO PER LA RICHIESTA PARTECIPAZIONE AL CORSO

' 7 PASSI FONDAMENTALI DEL PROCESSO PRODUTTIVO DI AGENZIA '
PER TITOLARI E DIPENDENTI DA AGENTI IMMOBILIARI E MEDIATORI CREDITIZI

Assicurato: Cognome _____ Nome _____

nato il _____ a _____ prov _____

codice fiscale | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ |

Residente in via _____ CAP _____ Città _____

prov. _____ tel. ufficio _____ tel. cell. _____

Indirizzo e-mail _____

Datore di lavoro: _____

codice fiscale | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ | _ |

con sede in via _____ CAP _____ Città _____

prov. _____ tel. ufficio _____

Indirizzo PEC _____

L'iscritto ad EBNAIP è:

- Datore di lavoro
- Lavoratore Full Time o Part Time da oltre 30 ore settimanali
- Lavoratore Part Time da oltre 20 ore a 30 ore settimanali
- Lavoratore Part Time fino a 20 ore settimanali

Luogo _____ Data _____

Firma