



Formazione 1° semestre 2023

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 primo corso organizzato dall'EBNAIP per il 1° semestre 2023.

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

Vi segnaliamo in anteprima un ciclo di sette lezioni dedicate soprattutto ai collaboratori che sono stati recentemente assunti presso le Agenzie immobiliari ed a coloro che desiderano migliorare l'efficienza all'interno dell'ufficio.

Sono 7 sessioni tutte concentrate sul processo produttivo delle agenzie e saranno 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, questo percorso, nel 2018 ha vinto il premio come miglior programma di Formazione in Italia non solo nel settore immobiliare.

I 7 PASSI FONDAMENTALI DEL PROCESSO PRODUTTIVO DI AGENZIA

Formazione per gli agenti, collaboratori e segretarie.

1^ Giornata: *La mentalità commerciale:*

Obiettivo: aiutare i giovani ad avere il giusto approccio al lavoro e ai comportamenti vincenti

Contenuti: la motivazione, l'atteggiamento mentale positivo, l'orientamento al risultato, il valore della responsabilità personale

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 le parole per vendere:*

Obiettivo: usare il telefono per fissare appuntamenti di acquisizione e gestire le “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

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:

3 aprile 14.00-15.30
7 aprile 14.00-15.30
11 aprile 14.00-15.30
17 aprile 14.00-15.30
21 aprile 14.00-15.30
24 aprile 14.00-15.30
28 aprile 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 28 marzo 2023**

