

## CORSI DI AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE PER AGENTI IMMOBILIARI

La formazione professionale sta assumendo sempre più un'importanza strategica nel mercato del lavoro, per questo la Borsa Immobiliare di Roma organizza, ormai da anni, percorsi formativi e di aggiornamento rivolti agli Agenti Immobiliari e i loro collaboratori.

Questi appuntamenti costituiscono una opportunità di continuo aggiornamento sulle competenze teorico-pratiche proprie del mercato immobiliare.

### Programma corsi:

#### LE TECNICHE DI ACQUISIZIONE E VENDITA DI UN IMMOBILE

mercoledì 27 marzo 2019

ore 9.00-13.30/14.00-15.30

- Il processo di acquisizione
  - Cliente Venditore & Cliente Acquirente
  - Un calcolo economico – Perché Acquisire?
  - Incarichi in esclusiva Vs incarichi aperti
  - Avere un "ufficio mobile" – Cartella di Presentazione
  - Guerrilla Marketing: Porta a porta, Rete di contatti, Vendite da Privato
- L'appuntamento di Acquisizione
  - Creare rapporto con i Clienti
  - Il Sopralluogo
  - Le domande di qualificazione
  - Il piano di vendita
  - Valutazione di mercato vs Analisi Comparativa
  - Chiusura della trattativa: Primo appuntamento, Secondo appuntamento
  - La Check List dell'incarico di vendita
- Le visite all'immobile
  - La gestione dei contatti dagli annunci
  - Preparazione della visita
  - Documentazione da avere a portata di mano
  - Come mostrare un immobile ai clienti
- Le tecniche di chiusura
  - Domande aperte e domande chiuse
  - Il processo di vendita
- Il follow-up per ottimizzare le vendite
  - Quando chiamare
  - Cosa chiedere

## LA GESTIONE DEL CLIENTE

Martedì 16 aprile 2019

ore 9.00-13.30/14.00-15.30

- Le definizioni
  - Cliente Venditore & Cliente Acquirente
  - Contatto, Suspect, Prospect, Customer
  
- La creazione di un Database
  - La "Scheda Personale":
    - anagrafica, fonte
    - composizione familiare
    - date importanti
    - categoria
  
  - Sistema Cartaceo
  - Sistemi informatici
  - Riferimenti normativi da tenere in considerazione
  
- La "piramide" dei contatti
  - Freddi
  - Tiepidi
  - Caldi
  - Bollenti
  
- I clienti reali
  - Venditori attivi:
    - report attività
    - adeguamenti di prezzo
    - negoziazione delle offerte
  
  - Acquirenti attivi:
    - report attività ,
    - novità sul mercato
    - adeguamento del budget

## LA PROMOZIONE DI UN IMMOBILE

Martedì 14 maggio 2019

9.00-13.30/14.00-15.30

- La preparazione dell'immobile
  - Sopralluogo e controllo generale
  - Spersonalizzazione
  - Pulizia e allestimento
  - Home Staging, si o no?
  -
- Il materiale di visual merchandising
  - Servizio fotografico professionale / Foto 360° / Video / Virtual Tour
  - Planimetrie
  - Render
  - Brochure
- Il materiale informativo
  - La scheda tecnica dell'immobile
  - Le informazioni sulla zona
- La promozione off-line
  - Lettera "Nuovo sul mercato":
    - distribuzione
    - telemarketing
  - Informare i vicini di casa
  - Open House:
    - come organizzarla
    - come gestirla
  - Cartelli di Vendita e Cartelli in Vetrina
- La promozione on-line
  - Stesura del testo annuncio:
    - incipit
    - corpo centrale
    - call to action.
  - Annunci sui portali:
    - le opzioni disponibili sui principali portali
    - portali dedicati e portali generalisti
  - Pagina web dedicata
  - Gestione dei Social Media
  - Email marketing

# GLI STRUMENTI DI MARKETING DIGITALE

mercoledì 29 maggio 2019

9.00-13.30/14.00-15.30

- L'introduzione sulla "Digital Communications"
  - L'evoluzione della comunicazione: dalla carta stampata al web:
  - Immagini e Video – Diffusione ed importanza
  
- I principali portali immobiliari
  - Specialisti:
    - Biroma.it
    - Immobiliare.it
    - Casa.it
    - Idealista.it
  - Generalisti:
    - Subito.it ,
    - Portaportese.it
    - I portali minori
  
- I canali social
  - I principali Social Media:
    - Facebook
    - Instagram
    - Youtube
    - Twitter
    - LinkedIn
  - I Video:
    - Realtour di Matterport
    - Realisti.co
    - Totalrender

## Docente

---

Stefano Filastò - Broker Immobiliare, Trainer & Coach. Esperto nella mediazione, negoziazione e nella ricerca, selezione e formazione di Agenti Immobiliari e aspiranti tali. Profonda conoscenza del mercato immobiliare della Capitale e delle agenzie immobiliari, sia indipendenti che affiliate a reti in Franchising.

Formatore riconosciuto a livello nazionale, competente nelle aree Acquisizione e Vendita di immobili, Marketing Immobiliare, Comunicazione, Crescita Personale, Servizio Al Cliente, Time-Management, Public-Speaking.

## Sede del corso

---

Borsa Immobiliare di Roma, Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 (angolo v.lo Antoniniano), parcheggio non disponibile. Parcheggi a 4 minuti: Archi di Porta Ardeatina e P.le Numa Pompilio

## Costo

---

La quota di partecipazione, per ogni modulo, è di € 75,00 + IVA (€ 91,50 IVA inclusa) a partecipante; acquistando i 4 moduli si avrà un costo di € 280,00 + IVA (€ 341,60 IVA inclusa), da versare in unica soluzione.

Per gli Agenti Accreditati alla Borsa Immobiliare di Roma la quota di partecipazione, per ogni modulo, è di €40,00 + IVA (€ 48,80 IVA inclusa); acquistando i 4 moduli si avrà un costo di €150,00 + IVA (€ 183,00 IVA inclusa), da versare in unica soluzione.

Alla fine di ogni modulo verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Nella quota di partecipazione è incluso un piccolo buffet per la pausa pranzo.

Le quote non sono rimborsabili a meno di un annullamento del corso deciso dalla BIR (ad esempio nel caso non si raggiunga il numero minimo di 15 partecipanti richiesto).

## Contatti

---

Katia Ciardi, Alice Ciani

e-mail: [formazione@tecnoborsa.com](mailto:formazione@tecnoborsa.com)

tel.: 06 57 300 710