

“NEUROPRICING IMMOBILIARE”

Sabato 19 novembre 2022 dalle ore 09,30 -13,30

**Fruibile in modalità ibrida: in presenza (presso la sede Tecnoborsa in Roma, sino ad esaurimento posti)
ovvero online per i richiedenti la modalità a distanza**

**Il Corso è erogato da Tecnoborsa in collaborazione con il Collegio Provinciale
dei Geometri e Geometri Laureati di Roma**



E' un percorso formativo, tenuto da un medico e da un esperto del settore immobiliare, che intende trasferire alle agenzie e ai professionisti del settore, un approccio innovativo ed una serie di strumenti da affiancare al proprio bagaglio tecnico tradizionale, per proporre alla propria clientela in modo efficace la valutazione dei propri immobili. Si tratta di un approccio non solo teorico ma soprattutto pratico, fondato su studi neuroscientifici e psicologici.

Programma formativo

Investire in immobili con una formula innovativa

- Pricing e immobili: dimentica questi luoghi comuni
- I 10 freni al tuo successo commerciale
- Chi non si ferma si ferma, e chi si ferma è perduto
- NeuroPricing: una formula scientificamente efficace per stabilire prezzi ideali per prodotti e servizi
- Investire in immobili: il punto d'incontro tra Valore, Pricing e NeuroPricing

Vendere e persuadere con le neuroscienze

- Neuroscienze e vendite: cosa accade nel cervello di un cliente
- Le persone non dicono quello che pensano e non fanno quello che dicono
- Scoprire la verità con le indagini strumentali
- Si compra per emozione
- Colori, forme, numeri e parole: la loro influenza sul cervello
- I modelli decisionali
- I principi della persuasione di Robert Cialdini
- Vendersi meglio usando i principi della persuasione
- Non puoi fare pricing se non hai un brand
- Le 10 caratteristiche distintive di un brand forte

Stimare il valore e il prezzo degli immobili: un approccio innovativo

- La variabile “prezzo”: come usarla per guadagnare di più, risparmiare tempo e far crescere il tuo business immobiliare
- Il Pricing è il cuore del mercato immobiliare
- Estimo: chi stabilisce i prezzi, e in che modo
- Il prezzo ideale corrisponde alla percezione del valore atteso
- Il valore percepito dal cliente dipende dal bisogno
- Fissiamo un prezzo in 7 fasi
- Il prezzo one-to-one: vendere o affittare una singola unità immobiliare
- Il prezzo multi-cliente: vendere o affittare immobili “in serie”
- Domanda e offerta: due curve che s’incontrano
- Dare un valore agli immobili in modo scientifico

Framing e comunicazione: come trasmettere maggior valore

- Con il NeuroPricing dai una nuova percezione ai prezzi degli immobili
- Presentare il prezzo a livello visivo e fonetico: le scorciatoie psicologiche per essere più attraenti
- Framing: come il contesto influenza la percezione del prezzo
- Ancore, esche, priming
- Avversione alla perdita
- Descrizione del prodotto e bias di conferma
- Presentazione dell’assortimento
- Presentare gli immobili: l'emozione fa la differenza
- Tattiche di vendita
- Quando comunicare il prezzo: il fenomeno delle "trattative riservate"
- Modalità di pagamento

Come alzare i prezzi e avere successo

- Sconti e promozioni sugli immobili: come e quando usarli
- L’eccellenza non può costare poco
- Un immobile non vale l’altro, anche se si assomigliano
- I potenziali clienti devono sapere e ricordare chi sei
- Il fascino irresistibile dei regali
- Come alzare i prezzi degli immobili e avere successo

Docenti

Dott. Giovanni Battista Coiante | Cesare Rosati

Destinatari

Agenti immobiliari, geometri e professionisti del settore

Crediti formativi professionali

Il Corso è funzionale al conseguimento di crediti formativi **per i Geometri iscritti all’albo**, i quali potranno conseguire i Crediti Formativi Professionali (CFP) ai sensi del disposto del D.P.R. n. 137/2012 e successivo Regolamento per la formazione professionale continua, emanato dal CNGeGL ed approvato dal Ministero della Giustizia.



Orario e Sede del Corso

L'evento si terrà sabato 19 novembre 2022 dalle ore 09,30 -13,30

- In presenza presso l'aula Corsi Tecnoborsa | Roma, Viale delle Terme di Caracalla 69/71, fino al raggiungimento della capienza massima;
- Online in modalità Webinar tramite piattaforma Zoom

Modalità di partecipazione

La quota di partecipazione è di € 160,00 + IVA (€ 201,30 IVA inclusa) a partecipante;

Il modulo di iscrizione e la ricevuta di pagamento dovranno essere inviati a Tecnoborsa all'indirizzo email

formazione@tecnoborsa.com

Per ulteriori informazioni è possibile contattare

Tecnoborsa | Segreteria Corsi

Tel. 06-57300710

formazione@tecnoborsa.com