

PERCORSO FORMATIVO - FIAIP SIENA

COME RIDARE SLANCIO ALL'AGENZIA IMMOBILIARE

- Analisi globale dell'Agenzia
- Verificare i costi, aumentare gli investimenti e diminuire le spese
- Creare e raggiungere gli obiettivi
- Ri-creare un'inerzia positiva
- Come aumentare il flusso dei clienti
- Come qualificare i clienti
- Come trasformare i contatti in appuntamenti
- Le azioni indispensabili
- Concludere di più e meglio
- Il web: come funziona, come usarlo e trarne il meglio. Regole e segreti

L'ORGANIZZAZIONE E LA GESTIONE DELL'AGENZIA (E DEL TEMPO) IN TUTTE LE SUE FASI

- L'organizzazione dell'agenzia
- Il lavoro e la gestione dell'Agenzia in tutte le sue fasi, il "sistema attività" ed il "sistema tempo"
- Collegare Vision, Mission e Comunicazione
- Come organizzare L'agenzia "da solo" o l'agenzia con collaboratori
- Come creare un'agenzia strutturata
- Come rinnovare e riqualificare l'immagine di un'Agenzia esistente
- Come creare, gestire e sviluppare un team di collaboratori unito, professionale e fidelizzato
- Il metodo, Le procedure
- Il team. Ruoli, mansioni e compiti
- La leadership

LA GESTIONE DEL CLIENTE: ACQUISIZIONE, VENDITA E COSTRUZIONE DI UN PORTAFOGLIO

CLIENTI – IMMOBILI

- La Comunicazione applicata al settore immobiliare
- Come costruire e mantenere l'immagine migliore di sé e dell'agenzia
- La gestione del Cliente: regole essenziali
- Acquisizione e vendita "nel tempo"
- La gestione del Cliente: regole essenziali
- La costruzione di un portafoglio immobili - clienti
- Come creare un circuito produttivo intorno all'Agenzia
- I Partner