

## L'agente immobiliare di successo

Come *“fare la differenza”* nel mercato attuale  
*distinguersi, lavorare meglio e guadagnare di più*

1. Il mercato: com'è cambiato, analisi delle *“nostre agenzie”* e di cosa desiderano i clienti
2. Distinguersi ! Il nuovo modo di approcciare il Cliente, il lavoro, il mercato. Spostare il *“focus”* dal prodotto-immobile al Cliente-Persona. Farsi preferire dal Cliente
3. La comunicazione efficace applicata al settore immobiliare
4. La partecipazione attiva del Cliente ai processi di acquisizione e vendita
5. I nuovi strumenti e supporti per distinguersi e fare la differenza
6. Personal brand: come fare di se stessi e della propria agenzia un brand di successo
7. Diventare un leader del proprio territorio - 2015
8. Il nuovo modo di acquisire IN ESCLUSIVA
9. La modulistica ed i supporti
10. La definizione del prezzo di vendita, gestione e rinnovo dell'incarico, l'adeguamento e la dinamicità del prezzo
11. Come qualificare i clienti, concludere di più e meglio
12. VENDERE! Cenni sul venditore di successo
13. La comunicazione, Comunicare con sé e con gli altri, cenni di PNL, programmazione neuro-linguistica e le sue applicazioni
14. Abitudini di successo. Come applicare tutto ciò, da subito