

## PERCORSO DI AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE PER AGENTI IMMOBILIARI

- 07/05/2020 11.00-12.30 - SITUAZIONE ATTUALE E FUTURO A BREVE: adattarsi, riorganizzarsi e ripartire
- 12/05/2020 11.00-12.30 - L'AGENTE IMMOBILIARE E I SUOI COLLABORATORI NELLO SCENARIO CONTEMPORANEO
- 14/05/2020 11.00-12.30 - ACQUISIRE E VENDERE: due facce di una nuova medaglia
- 19/05/2020 11.00-12.30 - LA RISOLUZIONE EXTRAGIUDIZIALE NELLE CONTROVERSIE NEL SETTORE IMMOBILIARE
- 21/05/2020 11.00-12.30 - CREIAMO INSIEME L'AGENZIA DEL FUTURO



### **GIAN LUIGI SARZANO: "RIPARTIAMO INSIEME, preparati oggi per essere più forte domani"**

- SITUAZIONE ATTUALE – Come reagire, riorganizzarsi e ripartire. Strategie ed azioni. Farsi preferire oggi per acquisire e vendere domani. Adattare e rimodulare la comunicazione e le azioni.
- FUTURO A BREVE – Come ripartire. L'importanza dei dati e del "saperli leggere", interpretare, valorizzare per negoziare con successo.
- NUOVI STRUMENTI - Come preparare e svolgere i nuovi appuntamenti. Dalla telefonata alla trattativa
- SOCIAL E WEB – Mai come adesso sono da mettere a frutto. Il piano editoriale e le attività da mettere in campo subito.
- Come impostare l'attività, gestire le criticità e mettere a frutto le possibili opportunità post-Corona virus. L'Agenzia come HUB. Un centro polifunzionale: multiservizi = multiguadagno. Il network di ogni singola Agenzia. Come strutturarsi. I servizi vincenti.
- CREIAMO INSIEME: DOMANDE E RISPOSTE



### **LORENZO AIT: "L'Agente Immobiliare nello scenario contemporaneo"**

- Procedure di telemarketing
- Gestione delle richieste
- Software per il task e il time management
- Strumenti digitali per differenziarsi



### **MONICA DE RITA: "La risoluzione extragiudiziale delle controversie nel settore immobiliare"**

- Natura e funzione degli strumenti extraprocessuali di risoluzione delle controversie
- Il ricorso obbligatorio e/o volontario nel settore immobiliare (dal contratto al di locazione al mandato professionale)
- Legislazione e giurisprudenza
- Benefici e criticità
- Costruire strategie negoziali efficaci nell'attuale incertezza dei mercati