

“Metti in moto il tuo business”, il corso promosso da Fimaa Lecco



Michele Bonaventura

Il 10 aprile l'appuntamento rivolto agli agenti immobiliari

Le iscrizioni vanno effettuate entro giovedì 28 marzo

LECCO – Fornire agli **agenti immobiliari** le competenze e le strategie necessarie per accelerare e ottimizzare il proprio business. E' l'obiettivo del corso **“Metti in moto il tuo business”**, organizzato da **Cat Unione Lecco** (società di formazione e consulenza di Confcommercio Lecco) insieme a **Fimaa Lecco**, in programma **mercoledì 10 aprile dalle ore 9 alle ore 16** (con una pausa dalle 12.30 alle 13.30) presso la sede dell'associazione in piazza Garibaldi 4 a Lecco. **Le iscrizioni vanno effettuate entro giovedì 28 marzo**: è previsto un rimborso pari al 50% per le imprese regolarmente iscritte agli Enti Bilaterali del Terziario e del Turismo.

Docente del corso sarà **Salvatore Coddetta**, trainer & coach di agenti immobiliari che operano nel mercato residenziale. Coddetta segue da 30 anni agenzie immobiliari, gruppi immobiliari in franchising e associazioni di categoria su tutto il territorio italiano e internazionale, proponendosi quale formatore e coach di supporto al management aziendale per la formazione interna.

“Abbiamo pensato di proporre un corso che offrisse una formazione non puramente accademica, ma pratica e concreta, da attuare e da tradurre immediatamente nella propria attività quotidiana – spiega **Michele Bonaventura**, vicepresidente di Fimaa Lecco con delega alla formazione – Il docente scelto fa formazione da anni per grandi realtà del settore e quindi porta in dote una notevole dose di esperienza. L’obiettivo è quello di potere fornire ai partecipanti una serie di nozioni utili per accrescere la propria professionalità. In particolare oggi è fondamentale per gli agenti gestire al meglio la fase di acquisizione degli immobili”.

Attraverso sessioni interattive e pratiche, i partecipanti acquisiranno strumenti efficaci per la ricerca di opportunità, la generazione di lead, la padronanza delle tecniche di ricerca immobiliare, il prospecting e il marketing vincente, oltre a sviluppare abilità nel fissare appuntamenti di acquisizione impattanti.

Il programma sarà il seguente: scopri il potere della ricerca: come trovare le opportunità nascoste; il segreto del successo: il modello di lead generation che funziona; padroneggia le tecniche di ricerca: trova le migliori proprietà immobiliari in pochi passi; prospecting e Marketing: la formula vincente per conquistare nuovi clienti immobiliari; scatena l’impatto con lo sviluppo della notizia: come fissare appuntamenti di acquisizione.

Per ulteriori informazioni e per iscrizioni (da effettuare entro il 28 marzo) contattare Confcommercio Lecco – Ufficio Formazione: email formazione@ascom.lecco.it ; tel. 0341/356911.