

25 marzo 2024

28 | **ECONOMIA**

GIORNALE DI LECCO  
LUNEDÌ 25 MARZO 2024

## CAT UNIONE E FIMAA LECCO

### In arrivo un corso per ottimizzare il business degli agenti immobiliari

**LECCO** (cde) Si chiama «Metti in moto il tuo business» e si tratta di un corso rivolto agli agenti immobiliari, organizzati da Cat Unione Lecco, la società di formazione e consulenza di Confcommercio Lecco, insieme a Fimaa Lecco. L'appuntamento è per mercoledì 10 aprile, dalle ore 9 alle 16, presso la sede dell'associazione in piazza Garibaldi 4: l'obiettivo è quello di fornire a queste figure professionali le competenze e le strategie necessarie per accelerare e ottimizzare il proprio business. Attenzione: le iscrizioni vanno effettuate entro giovedì 28 marzo ed 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 potranno acquisire 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.