

10 APRILE

"Metti in moto il tuo business": evento formativo in Confcommercio

Il corso, promosso da Fimaa Lecco, è rivolto agli agenti immobiliari



Fornire agli agenti immobiliari le competenze e le strategie necessarie per accelerare e ottimizzare il proprio business. È 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. Codetta 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 contattare Confcommercio Lecco - Ufficio Formazione: email formazione@ascom.lecco.it ; tel. 0341/356911.