

# PROGRAMMA FORMAZIONE 2024

FCgroup BUSINESSSCHOOL



SUCCESSO  
VIENE PRIMA DI  
LUDORE SOLTANO NEL  
VOCABOLARIO.  
(Steve Jobs)

NESSUNO  
IL NESSUNO  
TE DEL  
MO PUO'  
PAR  
LARE  
TURO  
LA PROPRI  
ANIZZAZIONE  
SENZA PADI  
FORMAZIONE  
(W. J. Marilla)

UNICO  
MIRACCOLO  
L'AMBITO  
OBTENIBILE  
L'ESULTA  
L'EMPRESE  
L'ALZETTA  
SUA  
"INCORRAGA  
L'ESULTA

Un sistema di visita  
dell'hotel  
Un sistema "produttore" ben a  
sua "vita" al  
L'ESULTA



*L'arma competitiva del nostro secolo sarà  
la formazione accompagnata dalle  
competenze della nostra forza lavoro.  
Lester Thurow*

**Gian Luca Grosso**  
Responsabile Scuola di Formazione  
Fcgroup Business School

## PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

1. *Corso Basic*
2. *Corso Advanced*
3. *Corso Pro*

## CUSTOMER CARE COORDINATION

1. *Immagine, gestione, organizzazione dell'ufficio e la relazione con il Cliente.*

## ALTA FORMAZIONE PER TITOLARI E RESPONSABILI:

1. *Gestione Agenzia Immobiliare*
2. *Leadership e team working*
3. *The winning attitude*

## INFORMATICA E TECNOLOGIA

1. *Suggerimenti pratici sull'utilizzo del gestionale*
2. *La tecnologia applicata alle agenzie*
3. *Euro mq: utilizzo e upgrade piattaforma*

## CORSO SULLE LOCAZIONI

1. *Il metodo operativo e la modulistica contrattuale*

## SEMINARI FORMATIVI

1. *Le regole della vendita*
2. *La responsabilità del mediatore*
3. *Mutui e Immobili*

## PARTECIPANTI

*Titolari/responsabili, collaboratori, funzionari, assistenti commerciali e per tutti coloro che vogliono confrontarsi e aggiornarsi sul metodo operativo Fondocasa.*

## FINALITÀ

*Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati sia alla fase acquisitiva che a quella di vendita.*

## CORSO BASIC

### **ARGOMENTI:**

- Presentazione azienda e i suoi servizi
- Il Censimento
- Lo sviluppo della notizia
- La ricerca
- Appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Tecniche di definizione del prezzo

## CORSO ADVANCED

### **ARGOMENTI:**

- Tecniche di acquisizione dell'incarico
- La modulistica contrattuale
- La gestione dell'incarico
- Attività di promozione dell'immobile
- Appuntamento di vendita
- Tecniche di vendita

## CORSO PRO

### **ARGOMENTI:**

- L'Approccio commerciale
- Superamento obiezioni
- La chiusura della trattativa
- La Proposta d'acquisto
- Il contratto preliminare
- Le attività del post-vendita

## PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, collaboratori e funzionari.*

## FINALITÀ

*Migliorare l'organizzazione, la gestione dell'ufficio e la relazione con il cliente.*

## CUSTOMER CARE COORDINATION

### **ARGOMENTI:**

- *L'immagine dell'ufficio*
- *L'accoglienza del cliente*
- *La programmazione dell'agenda*
- *L'organizzazione dei rapporti esterni/interni*
- *La comunicazione con il cliente*
- *Il contatto telefonico*

PARTECIPANTI

*Titolari e Responsabili*

GESTIONE AGENZIA

**FINALITÀ:**

*Conoscenza degli obiettivi di  
agenzia e della gestione  
del tempo in maniera ottimale*

**ARGOMENTI:**

- Studio dei numeri
- La gestione del tempo
- Creazione obiettivi

LEADERSHIP E  
TEAM WORKING

**FINALITÀ:**

*Creare un Team di lavoro motivato  
e che duri nel tempo*

**ARGOMENTI:**

- Le sette fasi della leadership  
operativa
- Valorizzazione dei principi e  
dei valori

THE WINNING ATTITUDE

**FINALITÀ:**

*Creare l'attitudine vincente in  
un mercato sfidante ed  
altamente competitivo*

**ARGOMENTI:**

- Analisi e sviluppo dell'attitudine

## PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita.*

## LE REGOLE DELLA VENDITA

**FINALITÀ:**

*Miglioramento dell'approccio commerciale nella relazione con il cliente*

**ARGOMENTI:**

- Analisi personale
- Approccio e attitudine commerciale
- Gestione della relazione con il cliente

## LA RESPONSABILITÀ DEL MEDIATORE

**FINALITÀ:**

*Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche e normative*

**ARGOMENTI:**

- La responsabilità del mediatore
- Il diritto alla mediazione
- Casi pratici

## MUTUI E IMMOBILI

**FINALITÀ:**

*Utilizzo dei servizi legati all'utilizzo del mutuo. Sinergia Fondocasa/We-Unit.*

### PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita.*

### FINALITÀ

*Conoscenza dei programmi informatici, del nostro sistema gestionale, operativo e di valutazione immobiliare.  
Corretto utilizzo dei social network degli strumenti di marketing*

### SUGGERIMENTI PRATICI SULL'UTILIZZO DEL GESTIONALE

- *Utilizzo pratico del sistema gestionale*
- *Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate*
- *Novità introdotte nel sistema gestionale*

### TECNOLOGIA APPLICATA ALLE AGENZIE

- *Gli annunci come strumento di marketing*
- *Autorevolezza e personal branding*
- *l'importanza dei media*
- *Come utilizzare al meglio i social network*
- *L'importanza delle recensioni*

### UTILIZZO PIATTAFORMA EURO MQ

- *Corretto utilizzo del servizio di analisi e valutazione immobiliare*
- *Il sistema operativo Euro MQ*



## PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari,  
responsabili e collaboratori  
operativi nei punti vendita  
Che Affitti e Fondocasa*

## FINALITÀ

*Competenze e conoscenze  
teoriche e pratiche relative agli  
aspetti commerciali ed operativi.*

## CORSO LOCAZIONI

- *Il metodo operativo (acquisizione  
incarico in esclusiva/il percorso  
dell'immobile)*
- *La modulistica contrattuale*
- *Gli aspetti fiscali (irpef/cedolare/imposte)*



# FEBBRAIO

FCgroup BUSINESSSCHOOL

## CORSO BASIC

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

**8 FEBBRAIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA  
**9 FEBBRAIO**  
MILANO

## CORSO LOCAZIONI

CORSO SULLE LOCAZIONI

**22 FEBBRAIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

# PROGRAMMA FORMAZIONE 2024

**FCgroup** BUSINESS SCHOOL

# FCgroup BUSINESSSCHOOL

## GENNAIO

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

## FEBBRAIO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	01	02	03

## MARZO

L	M	M	G	V	S	D
26	27	28	29	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

## APRILE

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	01	02	03	04	05

## MAGGIO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	01	02

## GIUGNO

L	M	M	G	V	S	D
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

 VILLANOVA D'ALBENGA

 MILANO

 NAPOLI

## LUGLIO

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

## AGOSTO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	01

## SETTEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	01	02	03	04	05	06

## OTTOBRE

L	M	M	G	V	S	D
30	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	01	02	03

## NOVEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	01

## DICEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
25	26	27	28	29	30	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	01	02	03	04	05

 VILLANOVA D'ALBENGA

 MILANO

 NAPOLI

# MARZO

FCgroup BUSINESS SCHOOL

## **CORSO FRONT OFFICE**

**1 MARZO**  
MILANO

**28 MARZO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

CUSTOMER CARE  
COORDINATION

## **EURO MQ: UTILIZZO E UPGRADE**

**6 MARZO**  
MILANO

**13 MARZO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

## **CORSO BASIC**

**14 MARZO**  
NAPOLI

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## **CORSO UTILIZZO GESTIONALE**

**27 MARZO**  
MILANO

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

# APRILE

FCgroup BUSINESS SCHOOL

## **CORSO ADVANCED**

**4 APRILE**  
MILANO

**11 APRILE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## **GESTIONE AGENZIA IMMOBILIARE**

**16 APRILE**  
MILANO

**18 APRILE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

ALTA FORMAZIONE PER  
TITOLARI E RESPONSABILI

## **CORSO LOCAZIONI**

**23 APRILE**  
MILANO

CORSO SULLE LOCAZIONI



## **TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE**

**9 MAGGIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

**31 MAGGIO**  
MILANO

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

## **CORSO FRONT OFFICE**

**14 MAGGIO**  
NAPOLI

CUSTOMER CARE  
COORDINATION

## **CORSO UTILIZZO GESTIONALE**

**16 MAGGIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

## **CORSO PRO**

**10 MAGGIO**  
MILANO

**30 MAGGIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI.

# GIUGNO

FCgroup BUSINESSSCHOOL

## **EURO MQ: UTILIZZO E UPGRADE**

**5 GIUGNO**  
NAPOLI

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

## **CORSO BASIC**

**27 GIUGNO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

**28 GIUGNO**  
MILANO

## **TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE**

**26 GIUGNO**  
NAPOLI

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

# LUGLIO

FCgroup BUSINESS SCHOOL

## LEADERSHIP E TEAM WORKING

**8 LUGLIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

**9 LUGLIO**  
MILANO

ALTA FORMAZIONE PER  
TITOLARI E RESPONSABILI

## CORSO ADVANCED

**11 LUGLIO**  
NAPOLI

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## LE REGOLE DELLA VENDITA

**16 LUGLIO**  
MILANO

**17 LUGLIO**  
VILLANOVA D'ALBENGA

SEMINARI FORMATIVI

## **CORSO LOCAZIONI**

**5 SETTEMBRE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

**6 SETTEMBRE**  
MILANO

CORSO SULLE LOCAZIONI

## **TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE**

**19 SETTEMBRE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

## **CORSO ADVANCED**

**25 SETTEMBRE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

**26 SETTEMBRE**  
MILANO

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

# OTTOBRE

FCgroup BUSINESS SCHOOL

## LE REGOLE DELLA VENDITA

1 OTTOBRE  
NAPOLI

## COSTO FRONT-OFFICE

3 OTTOBRE  
VILLANOVA D'ALBENGA

## TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE

4 OTTOBRE  
MILANO

## THE WINNING ATTITUDE

10 OTTOBRE 28 OTTOBRE  
VILLANOVA D'ALB. MILANO

## EURO MQ: UTILIZZO E UPGRADE

17 OTTOBRE 18 OTTOBRE  
MILANO VILLANOVA D'ALB.

## CORSO UTILIZZO GESTIONALE

11 OTTOBRE 24 OTTOBRE  
MILANO VILLANOVA D'ALB.

SEMINARI FORMATIVI

CUSTOMER CARE  
COORDINATION

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

ALTA FORMAZIONE PER  
TITOLARI E RESPONSABILI

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

INFORMATICA E  
TECNOLOGIA

# NOVEMBRE

FCgroup BUSINESS SCHOOL

## **GESTIONE AGENZIA**

**6 NOVEMBRE**  
NAPOLI

## **CORSO PRO**

**7 NOVEMBRE**  
MILANO

**14 NOVEMBRE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

## **LA RESPONSABILITÀ MEDIATORE**

**21 NOVEMBRE**  
VILLANOVA D'ALBENGA

**22 NOVEMBRE**  
MILANO

## **COSTO FRONT-OFFICE**

**15 NOVEMBRE**  
MILANO

ALTA FORMAZIONE PER  
TITOLARI E RESPONSABILI

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

SEMINARI FORMATIVI

CUSTOMER CARE  
COORDINATION





# FCgroup BUSINESSCHOOL

SUCCESSO  
VIENE PRIMA  
SI DORRE SOLI  
VOCABOLARIO  
(Steve Jobs)

INSURNO  
INSEGNANT  
TE DEL  
MO PUI  
PAR LARE  
NIE RIUNO  
DEL LA  
ORZ PROPRI  
SEN ANZZAZIONE  
ZA SASSI  
LI TORMAZIONI  
(Walter Morabito)

CONCETTUALE  
SOSTENIBILE  
EVOLUTIVITÀ  
IMPARARE  
IL MARCHIO  
SULLA  
DISCORDANZA  
di G. Casoli

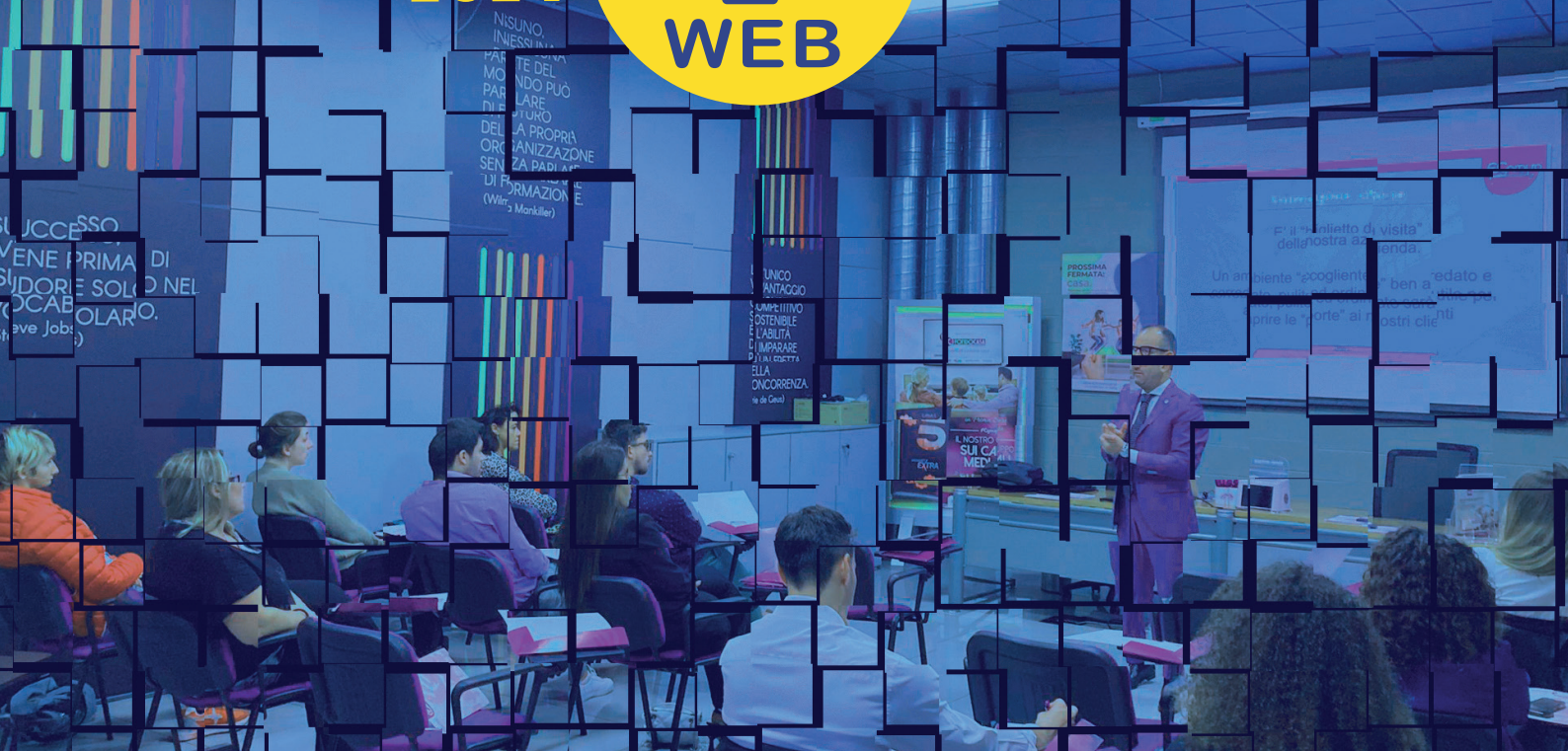
Il nuovo corso di studio  
di un "momento di verità"  
dell'industria italiana  
Un momento "promettente" e "solido" in  
un mercato "best in class"  
Il corso si "coltiva" al "laboratorio"



# PROGRAMMA CORSI WEBINAR 2024



FCgroup **BUSINESSSCHOOL**





*L'arma competitiva del nostro secolo sarà  
la formazione accompagnata dalle  
competenze della nostra forza lavoro.  
Lester Thurow*

A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gian Luca Grosso'.

**Gian Luca Grosso**  
Responsabile Scuola di Formazione  
Fcgroup Business School

## PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI:

1. *Corso Basic*
2. *Corso Advanced*
3. *Corso Pro*

## INFORMATICA E TECNOLOGIA

1. *Area it base*
2. *Area it intermedio*
3. *Area it avanzato*
4. *Tecnologia applicata alle agenzie*

## CUSTOMER CARE COORDINATION

1. *Immagine, gestione, organizzazione dell'ufficio e la relazione con il Cliente.*

## CORSI SULLE LOCAZIONI

1. *I contratti residenziali*
2. *I contratti abitativi*
3. *I contratti ad uso diverso*
4. *Gli aspetti fiscali*
5. *Gli strumenti del metodo operativo*
6. *Il metodo operativo*

**7 MARZO**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO LOCAZIONI**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

**FINALITÀ:**

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

**ARGOMENTI:**

*I contratti residenziali*



**5 APRILE**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO AREA.IT BASE**

*Gestione completa degli immobili su gestim*

**PARTECIPANTI:**

*Titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita*

**FINALITÀ:**

*Conoscenza dei programmi informatici, del nostro sistema gestionale e operativo*

**ARGOMENTI:**

- *Inserimento immobile con gestione dei filtri*
- *Inserimento cliente*
- *Inserimento campagne pubblicitarie per monitoraggio*
- *Modifica e gestione immobile, gestione incroci*
- *Stampe: cartelli vetrina, schede ed elenco immobili*
- *Pubblicazione immobile sui siti ed inserimento video youtube*

**17 APRILE**

**9.30 - 11.00**

**PERCORSO PER CONSULENTI IMMOBILIARI**

**WEBINAR  
CORSO BASIC**

**PARTECIPANTI:**

*Titolari/responsabili, collaboratori, funzionari e assistenti commerciali*

**FINALITÀ:**

*Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati sia alla fase acquisitiva che a quella di vendita.*

**ARGOMENTI:**

- Il Censimento
- Lo sviluppo della notizia
- La ricerca
- Appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Tecniche di definizione del prezzo



**2 MAGGIO**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO LOCAZIONI**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

**FINALITÀ:**

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

**ARGOMENTI:**

- I contratti abitativi a breve e medio termine

**29 MAGGIO**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CUSTOMER CARE COORDINATION**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, collaboratori e funzionari*

**FINALITÀ:**

*Migliorare l'organizzazione, la gestione dell'ufficio e la relazione con il cliente.*

**ARGOMENTI:**

- L'immagine dell'ufficio
- L'accoglienza del cliente
- La programmazione dell'agenda
- L'organizzazione dei rapporti esterni/interni,
- La comunicazione con il cliente
- Il contatto telefonico



**14 GIUGNO**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO AREA.IT INTERMEDIO**  
*Gestione completa dei clienti e dell'agenda*

**PARTECIPANTI:**

*Titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita*

**FINALITÀ:**

*Conoscenza dei programmi informatici, del nostro sistema gestionale e operativo*

**ARGOMENTI:**

- Inserimento e gestione richieste/clienti
- Inserimento appuntamenti in agenda e configurazione googlecalendar
- Utilizzo del sommario e dei suoi widget
- Configurazione utenti gestim
- Gestione messaggi/promemoria/notifiche

**3 LUGLIO**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO LOCAZIONI**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

**FINALITÀ:**

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

**ARGOMENTI:**

- *I contratti ad uso diverso*



**24 LUGLIO**

**9.30 - 11.00**

**PERCORSO PER CONSULENTI IMMOBILIARI**

**WEBINAR  
CORSO ADVANCED**

**PARTECIPANTI:**

*Titolari/responsabili, collaboratori, funzionari, assistenti commerciali*

**FINALITÀ:**

*Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati sia alla fase acquisitiva che a quella di vendita.*

**ARGOMENTI:**

- *Tecniche di acquisizione dell'incarico*
- *La modulistica contrattuale*
- *La gestione dell'incarico*
- *Attività di promozione dell'immobile*
- *Appuntamento di vendita*
- *Tecniche di vendita*

CORSO AREA IT AVANZATO

**4 SETTEMBRE**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR**  
**TECNOLOGIA APPLICATA ALLE AGENZIE**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nel punto vendita.*

**FINALITÀ:**

*Corretto utilizzo dei social network e degli strumenti di marketing*

**ARGOMENTI:**

- *Gli annunci come strumento di marketing*
- *Autorevolezza e personal branding*
- *l'importanza dei media*
- *Come utilizzare al meglio i social network*
- *L'importanza delle recensioni*



**20 SETTEMBRE**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR**  
**CORSO AREA.IT AVANZATO**  
*Gestione Email marketing, Censimento e statistiche*

**PARTECIPANTI:**

*Titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita*

**FINALITÀ:**

*Conoscenza dei programmi informatici del nostro sistema gestionale e operativo*

**ARGOMENTI:**

- *Email marketing gestione e configurazione*
- *Creazione mailing list*
- *Statistiche rendimento campagne pubblicitarie*
- *Censimento*
- *Configurazione gestim*
- *Utilizzo dei video corsi all'interno di gestim*



**2 OTTOBRE**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO LOCAZIONI**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

**FINALITÀ:**

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

**ARGOMENTI:**

- *Gli aspetti fiscali (Irpef/cedolare/imposte)*



**16 OTTOBRE**

**9.30 - 11.00**

**PERCORSO PER CONSULENTI IMMOBILIARI**

**WEBINAR  
CORSO PRO**

**PARTECIPANTI:**

*Titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita*

**FINALITÀ:**

*Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati sia alla fase acquisitiva che a quella di vendita.*

**ARGOMENTI:**

- *L'Approccio commerciale*
- *Superamento obiezioni*
- *La chiusura della trattativa*
- *La Proposta di Acquisto*
- *Il contratto preliminare*
- *Le attività del post-vendita*

**20 NOVEMBRE**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO LOCAZIONI**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

**FINALITÀ:**

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

**ARGOMENTI:**

*Gli strumenti del metodo operativo (incarico/proposta/prospetto spese/verbale di consegna)*



**4 DICEMBRE**

**9.30 - 11.00**

**WEBINAR  
CORSO LOCAZIONI**

**PARTECIPANTI:**

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

**FINALITÀ:**

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

**ARGOMENTI:**

- *Il metodo operativo (acquisizione/incarico in esclusive il percorso dell'immobile)*

SUCCESSO.  
VIENE PRIMA DI  
SUDORE SOLO NEL  
VOCABOLARIO.  
(Steve Jobs)

INFORMAZIONE  
(Wilma Markiller)

L'UNICO  
VANTAGGIO  
COMPETITIVO  
SOSTENIBILE  
È L'ABILITÀ  
DI IMPARARE  
PIÙ IN FRETTA  
DELLA  
CONCORRENZA.  
(Aja da Costa)

Immagine ufficio

È il "biglietto da visita"  
della nostra azienda.

Un ambiente "accogliente" ben arredato e  
corredato, pulito ed ordinato sarà utile per  
aprire le "porte" ai nostri clienti



# FCgroup BUSINESS SCHOOL

SUCCESSO  
VIENE PRIMA  
DEL SUDORE  
E SOLI NEL  
VOCABOLARIO.  
(Steve Jobs)

NISUNO  
INFISSIMA  
PARTE  
MO  
PAR  
DIRE  
DEL  
ORG  
SEN  
DI  
(Willy  
Markiller)

UNO  
L'IMPETIVO  
SOSTENIBILE  
E L'ABILITÀ  
DI IMPARARE  
PIÙ IN COETÀ  
E LA  
CONCORRENZA  
di Gual

Un ambiente "accogliente" ben redato e  
"preparato" per aprire le "porte" ai nostri clienti