Metodologie, strumenti, seminari, nella formazione dei professionisti immobiliari

Formazione Professionisti Immobiliari

presentano

FIRENZE F.I.M.A.A.

informazioni percorso formativo

ACQUISIRE UN INCARICO VENDIBILE

con Luca Gramaccioni

in collaborazione con FIMAA FIRENZE

IN COSA CONSISTE

Il percorso prevede 3 «semi-giornate» di formazione in aula, sequenziali fra loro e legate dal tema conduttore del percorso che è apprendere le tecniche per essere in grado di aumentare il numero di incarichi in esclusiva ed a prezzo vendibile.
Il corso è specifico per Agenti immobiliari ed Acquisitori.

LE DATE

1^ giornata IL SISTEMA	**27 Giugno 2018 09,00 – 13,00**
2^ giornata PREZZO & OBIEZIONI	**04 Luglio 2018 09,00 – 13,00**
3^ giornata CHIUSURA & NEGOZIAZIONE	**11 Luglio 2018 09,00 – 13,00**

OBIETTIVO

Questo percorso ha l'obiettivo di *far migliorare sensibilmente* le tue performance in acquisizione. L'esperienza diretta e la preparazione di *Luca Gramaccioni* ti guideranno verso la creazione del tuo modello personalizzato di approccio al cliente e di avere maggior impatto nel tuo mercato specifico. Il corso *è progettato per essere divertente ed interattivo* senza lunghe pause all'ascolto. Ogni contenuto *è originale* grazie alla sperimentazione derivante dalle esperienze dirette, le consulenze, coaching e feedback di chi ha utilizzato le metodologie di Gramaccioni per la grande diffusione dei suoi libri e seminari

Perché partecipare

Perche questo ambito è spesso trattato in modo generico ed invece è la vera base del business per un *Agente Immobiliare di successo*. Tutte le tecniche sono applicabili sin da subito, anche senza che il partecipante abbia una cultura certificata in negoziazione o comunicazione, fornendo le esatte indicazioni per diventare realmente efficaci nello…. *"stare di fronte ad un venditore con alte probabilità di prendere un incarico a prezzo ed in esclusiva"*

Cosa si ottiene alla fine del corso?

Riuscirai ad aumentare i tassi di conversione negli appuntamenti di Acquisizione e il numero di incarichi ottenuti, diminuendo le possibilità di rinvio del venditore per riflettere o per cercare un'altro agente più conveniente per lui. Inoltre migliorerai la tua capacità di fissare un prezzo vendibile e, soprattutto, di "venderlo" al proprietario potendo comunque contare su un follow-up efficace e di grande impatto.

1^ gg IL SISTEMA

La prima semi-giornata è basata sull'apprendimento del Sistema che è alla base del metodo Acquisi-RE e quindi si affrontano i presupposti per poterlo utilizzare, le leve potenzianti per un Agente Immobiliare, le tecniche per migliorarsi utili all'acquisizione, la gestione dei benefici, del rapporto e delle aspettative del venditore. Inoltre si apprendono i primi accorgimenti sull'interpretazione dei segnali che il venditore inevitabilmente invia durante l'incontro, utilissimi alla successiva determinazione del prezzo ed alla chiusura dell'accordo.

2^ gg PREZZO & OBIEZIONI

Questo secondo incontro è basato sul come gestire le dinamiche di definizione del prezzo, non tanto nella logica peritale, quanto nella invitabile gestione delle incongruenze percettive che ogni venditore possiede nei confronti della propria abitazione. Definire un nostro corretto atteggiamento mentale ed utilizzare chiavi persuasive, ci aiuta a scoprire i presupposti nascosti dai venditori ed agire con maggior efficacia nella gestione delle obiezioni.

3^ gg CHIUSURA & NEGOZIAZIONE

L'ultima sessione è focalizzata sul fornire indicazioni utili a chiudere il contratto integrandole con quanto appreso nelle prime 2 giornate. Partendo dalle proprie capacità di vendita si affronteranno le tecniche di negoziazione avanzata utili a creare il proprio PVP, il modello personale che resterà poi la base per ogni incontro con i clienti. Gestire un buon incarico in esclusiva è molto meglio che avere 100 acquirenti indecisi: chi ha in mano un prodotto buono, in qualche modo riesce sempre a guadagnare bene. Nessuna formula magica ma tante tecniche ed accorgimenti per vincere la battaglia con venditori delusi e con aspettative spesso troppo alte.

Luca Gramaccioni

Nell'immobiliare da 29 anni come operatore ed imprenditore e 22 da formatore, Direttore Coldwell Banker University, Trainer certificato CRS, autore di ben 15 libri sul real estate tra cui "La Perfetta Acquisizione" e "Agente Immobiliare 2.0", coach immobiliare, speaker internazionale, conferenziere ma sopratutto appassionato ricercatore di nuovi modelli, tecniche e strategie da applicare nella vita quotidiana dell'Agente Immobiliare. Referenze ed opinioni specifiche sul suo operato puoi trovarle qui

https://www.lucagramaccioni.com/chi-sono/

POSTULATO

Nella parola «Acquisizione» si trovano significati anche sostanzialmente diversi tra di loro.
Spesso è confusa con la «ricerca» definita come «fare acquisizione».
Nel nostro caso è solo ed unicamente il momento in cui abbiamo il cliente di fronte a noi,
che ha una dichiarata volontà di vendere ed è in grado di firmarci liberamente un incarico

ARGOMENTI

-Essere convincenti

-Un motivo in più per acquisire bene

-Le 6 regole per diventare un *Agente immobiliare efficace*

-Il Processo di acquisizione finalizzato

-Le 9 leve potenzianti dell'Acquisizione

-Punto soglia - Scopo – Riferimento – Possibilità – Paura – Strategie

-Standard & 10 aree professionali: 3 passi per migliorarsi

- *Costruire Credibilità* verso te ed il tuo brand prima dell'incontro

- *Dimostrare i benefici* che apporti al venditore che vende con te

- *Argomentare il prezzo* e raggiungere un accordo

- *Gestione delle Obiezioni*: tecniche che evitano risposte pronte e poco funzionali e che amplificano la capacità di interesse verso il tuo servizio

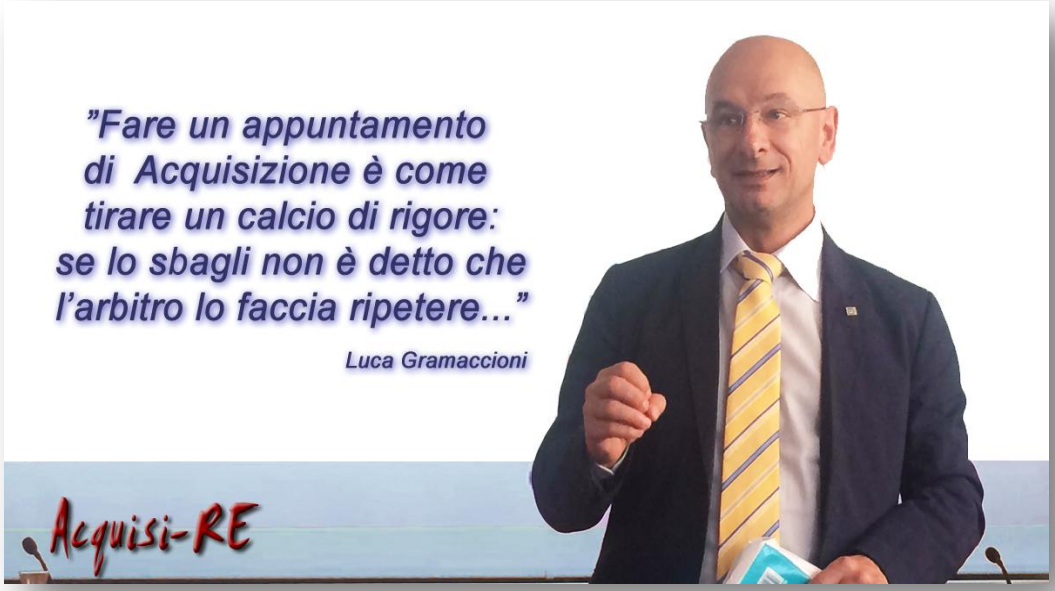
- *La Chiusura* per l'incarico in esclusiva: come ottenere la firma

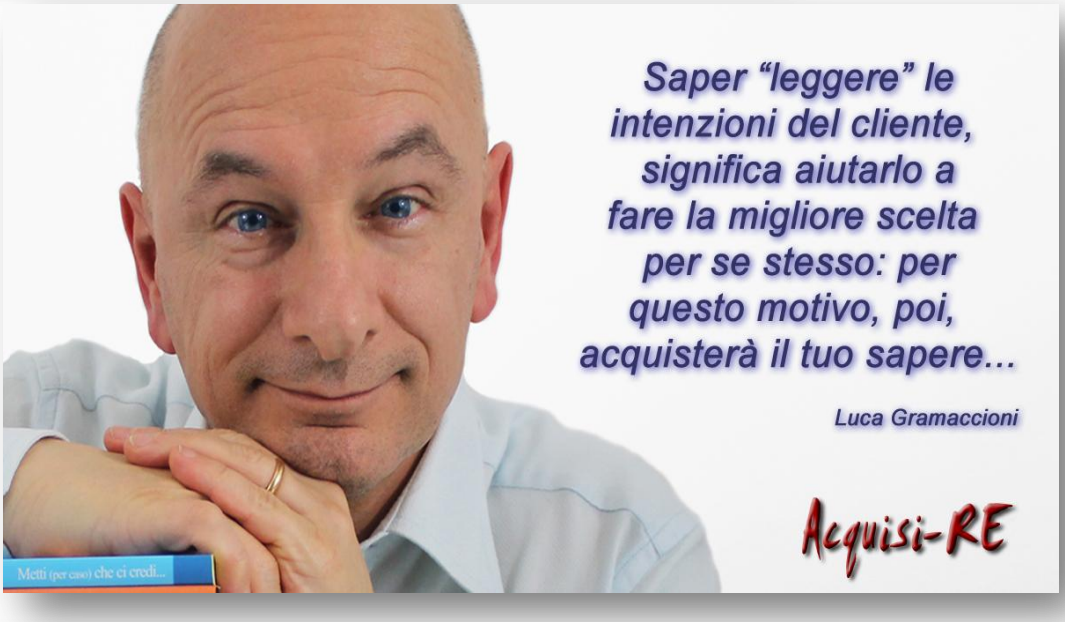
-*Principi della vendita e le 8 chiavi per acquisire*

-*Personal visit pattern* & *le* leve della persuasione

-1 minuto per acquisire e la *negoziazione pratica* ed efficace

-*Tips & Tricks & Domande & Risposte*


"Fare un appuntamento di Acquisizione è come tirare un calcio di rigore: se lo sbagli non è detto che l'arbitro lo faccia ripetere..."
Luca Gramaccioni
Acquisi-RE


Saper "leggere" le intenzioni del cliente, significa aiutarlo a fare la migliore scelta per se stesso: per questo motivo, poi, acquisterà il tuo sapere...
Luca Gramaccioni
Acquisi-RE

"Nell'attività immobiliare chi ha il prodotto migliore vince sempre"
Luca Gramaccioni
Acquisi-RE