



FCgroup[®]
academy

PROGRAMMA FORMAZIONE

2023 >

FCgroup

FONDOCASA

GRUPPO
RAFFINI

weunit
CONDOMINIUM CO. S.p.A.

henia
S.p.A.

teleMutuo.it

superImpresa.it

L'informazione
non finisce mai
con un punto.

CONTINUA CON
UN PUNTO E
VIRGOLA



PERCORSI

PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI:

1. Conquista il tuo territorio.
2. La valutazione perfetta.
3. Incarico di vendita come e perchè.
4. Dalla gestione dell'incarico alla vendita.
5. Obiettivo: proposta d'acquisto.
6. Contratto preliminare e il rogito notarile.

OBIETTIVO FRONT OFFICE:

1. Immagine, gestione ed organizzazione.

ALTA FORMAZIONE PER TITOLARI E RESPONSABILI:

1. Recruiting: la ricerca delle tue risorse umane.
2. Gestione Agenzia.
3. Approccio Commerciale.

EURO MQ:

1. Corretto utilizzo del servizio di analisi e valutazione immobiliare.

CORSI AREA.IT:

1. Corso Area .it START.
2. Corso Area .it ADVANCED.

CORSI SULLE LOCAZIONI:

1. La locazione residenziale.
2. La locazione turistica.
3. La locazione commerciale.

CORSI MONOTEMATICI:

1. Aspetti fiscali della compravendita.
2. La conformità urbanistica degli immobili.
3. Normativa antiriciclaggio e privacy.
4. Social & web marketing.

CORSI AREA MUTUI:

1. Sinergia Fondocasa We-Unit.
l'importanza della pre-qualifica del cliente.

PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI:



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.

CONQUISTA IL TUO TERRITORIO

ARGOMENTI:

- Il censimento
- Lo sviluppo della notizia
- La ricerca
- Preparazione appuntamento

LA VALUTAZIONE PERFETTA

ARGOMENTI:

- Appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Criterio sintetico comparativo
- Tecniche di definizione del prezzo

L' INCARICO DI VENDITA: COME E PERCHÈ

ARGOMENTI:

- Tecniche di acquisizione dell'incarico
- La modulistica contrattuale
- La gestione dell'incarico

DALLA GESTIONE DELL'INCARICO ALLA VENDITA

ARGOMENTI:

- Attività di promozione dell'immobile
- Appuntamento di vendita
- Tecniche di vendita

OBIETTIVO: PROPOSTA D'ACQUISTO !

ARGOMENTI:

- L' approccio commerciale
- Superamento obiezioni
- Modulistica
- La chiusura della trattativa

IL CONTRATTO PRELIMINARE ED IL ROGITO NOTARILE



ARGOMENTI:

- Il contratto preliminare
- Il rogito notarile
- Le attività di post vendita

OBIETTIVO FRONT OFFICE

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, i titolari, responsabili e collaboratori.

FINALITÀ:

Migliorare l'organizzazione e la gestione dell'ufficio.

ARGOMENTI:

L'immagine dell'ufficio, la programmazione dell'agenda, l'organizzazione dei rapporti esterni/interni, la comunicazione con il cliente ed il contatto telefonico.

ALTA FORMAZIONE PER TITOLARI E RESPONSABILI

PARTECIPANTI:

Titolari e responsabili.

GESTIONE AGENZIA

FINALITÀ:

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

ARGOMENTI:

Attitudine, obiettivi, studio dei numeri e gestione del tempo.

RECRUITING: LA RICERCA DELLE TUE RISORSE UMANE

FINALITÀ:

Conoscenza del processo di selezione per permettere ai responsabili e titolari la corretta scelta del personale.

ARGOMENTI:

Processo di selezione, Buyer persona e people management

APPROCCIO COMMERCIALE

FINALITÀ:

Conoscenza sulla gestione delle obiezioni.

ARGOMENTI:

Comunicazione e gestione delle obiezioni.

CORSI MONOTEMATICI



PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche tecnico/normative.

**LA CONFORMITÀ
URBANISTICA DEGLI IMMOBILI**

**ASPETTI FISCALI
DELLA COMPRAVENDITA**

**NORMATIVA
ANTIRICICLAGGIO E PRIVACY**

SOCIAL & WEB MARKETING

CORSI AREA.IT



PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza dei programmi informatici e del nostro sistema gestionale.

CORSI AREA.IT - START

ARGOMENTI:

- Introduzione alle applicazioni dei programmi Windows (Word, Excel, Power Point)
- Utilizzo base del nostro sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

CORSI AREA.IT - ADVANCED

ARGOMENTI:

- Utilizzo pratico del sistema gestionale
- Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate
- Novità sul sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

EURO MQ - CORRETTO UTILIZZO DEL SERVIZIO DI ANALISI E VALUTAZIONE IMMOBILIARE.

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi.

FINALITÀ:

Apprendere il sistema operativo Euro Mq.

LOCAZIONI RESIDENZIALE, TURISTICA E COMMERCIALE



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.

SINERGIA FONDOCASA WE-UNIT L'IMPORTANZA DELLA PREQUALIFICA DEL CLIENTE

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Fondocasa e We-Unit.

FINALITÀ:

Aumentare la collaborazione "Immobiliare-Credito" Infragruppo.

ARGOMENTI:

La pre-qualifica del cliente quale strumento di vendita

CONQUISTA IL TUO TERRITORIO

2 FEBBRAIO - VILLANOVA D'ALBENGA

9 FEBBRAIO - MILANO

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase di acquisizione.

ARGOMENTI:

- Il censimento
- Lo sviluppo della notizia
- La ricerca
- Preparazione appuntamento

EURO MQ

3 FEBBRAIO - MILANO

10 FEBBRAIO - VILLANOVA D'ALBENGA

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.

CORSI AREA.IT - START **16 FEBBRAIO - MILANO**

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza di base dei programmi informatici e del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Introduzione alle applicazioni dei programmi Windows (Word, Excel, Power Point)
- Utilizzo base del nostro sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

CORSI AREA.IT - START **23 FEBBRAIO - VILLANOVA D'ALBENGA**

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza di base dei programmi informatici e del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Introduzione alle applicazioni dei programmi Windows (Word, Excel, Power Point)
- Utilizzo base del nostro sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

MARZO

OBIETTIVO FRONT OFFICE **2 MARZO - VILLANOVA D'ALBENGA** **3 MARZO - MILANO**

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, i titolari, responsabili e collaboratori.

FINALITÀ:

Migliorare l'organizzazione e la gestione dell'ufficio

ARGOMENTI:

L'immagine dell'ufficio, la programmazione dell'agenda, gestione ed organizzazione dei rapporti esterni/interni, comunicare e fissare appuntamenti telefonici e infine come gestire il cliente.

SINERGIA FONDOCASA WE-UNIT **L'IMPORTANZA DELLA** **PREQUALIFICA DEL CLIENTE** **9 MARZO - VILLANOVA D'ALBENGA**

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Fondocasa e We-Unit.

FINALITÀ:

Aumentare la collaborazione "Immobiliare-Credito" Infragruppo

ARGOMENTI:

La pre-qualifica del cliente quale strumento di vendita

LOCAZIONI RESIDENZIALE, TURISTICA E COMMERCIALE

16 MARZO - MILANO

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.

ASPETTI FISCALI DELLA COMPRAVENDITA

17 MARZO - VILLANOVA D'ALBENGA

24 MARZO - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche tecnico/normative.

ARGOMENTI:

Tematiche di carattere tecnico/normativo.

LA VALUTAZIONE PERFETTA

23 MARZO - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali e per chi voglia aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase acquisitiva.

ARGOMENTI:

- Appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Criterio sintetico comparativo
- Tecniche di definizione del prezzo

APRILE



CORSI AREA.IT - ADVANCED

20 APRILE - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Fornire ai partecipanti la conoscenza avanzata del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Utilizzo pratico del sistema gestionale
- Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate
- Novità sul sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

RECRUITING: LA RICERCA DELLE TUE RISORSE UMANE

6 APRILE - VILLANOVA D'ALBENGA

5 APRILE - MILANO

PARTECIPANTI:

Titolari e responsabili.

FINALITÀ:

Conoscenza del processo di selezione per permettere ai responsabili e titolari la corretta scelta del personale.

ARGOMENTI:

Processo di selezione, Buyer persona e people management

LOCAZIONI RESIDENZIALE, TURISTICA E COMMERCIALE

14 APRILE - VILLANOVA D'ALBENGA

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.

LA VALUTAZIONE PERFETTA

27 APRILE - MILANO

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali e per chi voglia aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase acquisitiva.

ARGOMENTI:

- Appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Criterio sintetico comparativo
- Tecniche di definizione del prezzo

2023

FCgroup
academy

**FORMAZIONE
FONDOCASA >**

FCgroup
FINANZIARIA CREDITIZIA

FONDOCASA
ASSOCIATO

ONE AFFITTI

LEI weunit
CONSIGLIERE DEL CREDITO

henia
INTEGRATI ASSICURAZIONI

teleMutuo.it
TELEFONATA MUTUO

superimpresa.it
INTEGRAZIONE MUTUO

GENNAIO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

FEBBRAIO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

MARZO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

APRILE

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

MAGGIO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

GIUGNO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	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

LUGLIO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA	
					1	2	
3	4	5	6	●	7	8	9
10	11	12	●	13	14	15	16
17	18	19	20	●	21	22	23
24	25	26	27	●	28	29	30
31							

AGOSTO

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

SETTEMBRE

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA		
				1	2	3		
4	5	6	7	●	8	9	10	
11	12	13	14	●	15	16	17	
18	19	20	21	●	22	●	23	24
25	26	27	28	●	29	30		

OTTOBRE

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA		
						1		
2	3	4	5	●	6	●	7	8
9	10	●	11	12	●	13	14	15
16	17	18	19	●	20	●	21	22
23	24	25	26	●	27	28	29	
30	31							

NOVEMBRE

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA		
		1	2	●	3	●	4	5
6	7	8	9	●	10	11	12	
13	14	●	15	16	●	17	18	19
20	21	22	23	24	●	25	26	
27	28	29	30	●				

DICEMBRE

LUNEDÌ	MARTEDÌ	MERCOLEDÌ	GIOVEDÌ	VENERDÌ	SABATO	DOMENICA	
				1	2	3	
4	5	6	●	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	
25	26	27	28	29	30	31	



VILLANOVA D'ALBENGA



MILANO

FCgroup
academy

FORMAZIONE
< FONDOCASA

2023

FCgroup
ACADEMY

FONDOCASA
ASSOCIATO

CAFFITTI

wzunit
CONSIGLIO DEL CREDITO

henia
PRESTANZE FINANZIARIE

teleMutuo.it
ASSICURAZIONE MUTUO

superimpresa.it
ASSICURAZIONE IMPRESA

SOCIAL & WEB MARKETING

4 MAGGIO - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza social media e web marketing.

ARGOMENTI:

Tematiche legate ai social media e web marketing.

L' INCARICO DI VENDITA COME E PERCHÈ

18 MAGGIO - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e per chi voglia aggiornare e confrontare il loro metodo operativo

FINALITÀ:

fornire ai partecipanti la conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase acquisitiva.

ARGOMENTI:

- Tecniche di acquisizione dell'incarico
- La modulistica contrattuale
- La gestione dell'incarico

SOCIAL & WEB MARKETING

11 MAGGIO - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza social media e web marketing.

ARGOMENTI:

Tematiche legate ai social media e web marketing.

L' INCARICO DI VENDITA COME E PERCHÈ

25 MAGGIO - MILANO

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e per chi voglia aggiornare e confrontare il loro metodo operativo

FINALITÀ:

fornire ai partecipanti la conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase acquisitiva.

ARGOMENTI:

- Tecniche di acquisizione dell'incarico
- La modulistica contrattuale
- La gestione dell'incarico

SINERGIA FONDOCASA WE-UNIT L'IMPORTANZA DELLA PREQUALIFICA DEL CLIENTE 7 GIUGNO - MILANO

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Fondocasa e We-Unit.

FINALITÀ:

Aumentare la collaborazione 'Immobiliare-Credito" Infragruppo

ARGOMENTI:

La pre-qualifica del cliente quale strumento di vendita

CORSI AREA.IT - ADVANCED 8 GIUGNO - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Fornire ai partecipanti la conoscenza avanzata del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Utilizzo pratico del sistema gestionale
- Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate
- Novità sul sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

GIUGNO

GESTIONE AGENZIA

14 GIUGNO - MILANO

15 GIUGNO - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Titolari e responsabili.

FINALITÀ:

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

ARGOMENTI:

Attitudine, obiettivi, studio dei numeri e gestione del tempo.

DALLA GESTIONE DELL'INCARICO ALLA VENDITA

6 LUGLIO - MILANO

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e per chi voglia aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

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

ARGOMENTI:

- Attività di promozione dell'immobile
- Appuntamento e tecniche di vendita

LA CONFORMITÀ URBANISTICA DEGLI IMMOBILI

12 LUGLIO - VILLANOVA D'ALBENGA
20 LUGLIO - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche tecnico/normative.

ARGOMENTI:

Tematiche di carattere tecnico/normativo.

DALLA GESTIONE DELL'INCARICO ALLA VENDITA

27 LUGLIO - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e per chi voglia aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

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

ARGOMENTI:

- Attività di promozione dell'immobile
- Appuntamento e tecniche di vendita

SETTEMBRE

EURO MQ

7 SETTEMBRE - VILLANOVA

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.

CORSI AREA.IT - START

14 SETTEMBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza di base dei programmi informatici e del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Introduzione alle applicazioni dei programmi Windows (Word, Excel, Power Point)
- Utilizzo base del nostro sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

CORSI AREA.IT - START

21 SETTEMBRE - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza di base dei programmi informatici e del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Introduzione alle applicazioni dei programmi Windows (Word, Excel, Power Point)
- Utilizzo base del nostro sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

SETTEMBRE

LOCAZIONI RESIDENZIALE, TURISTICA E COMMERCIALE 22 SETTEMBRE - MILANO

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.

OBIETTIVO: PROPOSTA D'ACQUISTO ! 28 SETTEMBRE -VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e chi voglia aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase di vendita.

ARGOMENTI:

- L' approccio commerciale
- Superamento obiezioni
- Modulistica
- La chiusura trattativa

OTTOBRE

OBIETTIVO: PROPOSTA D'ACQUISTO !

5 OTTOBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e chi voglia aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase di vendita.

ARGOMENTI:

- L'approccio commerciale
- Superamento obiezioni
- Modulistica
- La chiusura trattativa

EURO MQ

10 OTTOBRE - MILANO

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.

LOCAZIONI RESIDENZIALE, TURISTICA E COMMERCIALE

6 OTTOBRE - VILLANOVA D'ALBENGA

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.

OBIETTIVO FRONT OFFICE

12 OTTOBRE - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, i titolari, responsabili e collaboratori.

FINALITÀ:

Migliorare l'organizzazione e la gestione.

ARGOMENTI:

L'immagine dell'ufficio, la programmazione dell'agenda, gestione ed organizzazione dei rapporti esterni/interni, comunicare e fissare appuntamenti telefonici e infine come gestire il cliente.

APPROCCIO COMMERCIALE

19 OTTOBRE - VILLANOVA D'ALBENGA

20 OTTOBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

Titolari e responsabili.

FINALITÀ:

Conoscenza sulla gestione delle obiezioni.

ARGOMENTI:

Comunicazione e gestione delle obiezioni.

OBIETTIVO FRONT OFFICE

26 OTTOBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, i titolari, responsabili e collaboratori.

FINALITÀ:

Migliorare l'organizzazione e la gestione.

ARGOMENTI:

L'immagine dell'ufficio, la programmazione dell'agenda, gestione ed organizzazione dei rapporti esterni/interni, comunicare e fissare appuntamenti telefonici e infine come gestire il cliente.

NOVEMBRE

SINERGIA FONDOCASA WE-UNIT L'IMPORTANZA DELLA PREQUALIFICA DEL CLIENTE 2 NOVEMBRE - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Fondocasa e We-Unit.

FINALITÀ:

Aumentare la collaborazione "Immobiliare-Credito" Infragruppo

ARGOMENTI:

La pre-qualifica del cliente quale strumento di vendita

NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO E PRIVACY 3 NOVEMBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche tecnico/normative.

ARGOMENTI:

Tematiche di carattere tecnico/normativo.

CORSI AREA.IT - ADVANCED 9 NOVEMBRE - VILLANOVA D'ALBENGA 14 NOVEMBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Fornire ai partecipanti la conoscenza avanzata del nostro sistema gestionale.

ARGOMENTI:

- Utilizzo pratico del sistema gestionale
- Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate
- Novità sul sistema gestionale
- Esercitazioni pratiche

NOVEMBRE

NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO E PRIVACY

16 NOVEMBRE - VILLANOVA D'ALBENGA

PARTECIPANTI:

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

FINALITÀ:

Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche tecnico/normative.

ARGOMENTI:

Tematiche di carattere tecnico/normativo.

SINERGIA FONDOCASA WE-UNIT

L'IMPORTANZA DELLA

PREQUALIFICA DEL CLIENTE

24 NOVEMBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Fondocasa e We-Unit.

FINALITÀ:

Aumentare la collaborazione "Immobiliare-Credito" Infragruppo

ARGOMENTI:

La pre-qualifica del cliente quale strumento di vendita.

IL CONTRATTO PRELIMINARE

ED IL ROGITO NOTARILE

30 NOVEMBRE - MILANO

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e comunque a tutti coloro che vogliono aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase di vendita.

ARGOMENTI:

- Il contratto preliminare
- Le attività di post vendita

IL CONTRATTO PRELIMINARE ED IL ROGITO NOTARILE **6 DICEMBRE - VILLANOVA D'ALBENGA**

PARTECIPANTI:

Collaboratori, funzionari, assistenti commerciali, titolari/responsabili e comunque a tutti coloro che vogliono aggiornare e confrontare il proprio metodo operativo.

FINALITÀ:

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati alla fase di vendita.

ARGOMENTI:

- Il contratto preliminare
- Le attività di post vendita



"L'istruzione e la
formazione sono le
armi più potenti che si
possono utilizzare per
cambiare il mondo"

-Nelson Mandela-

Gian Luca Grosso
Responsabile Scuola di Formazione
FCgroup Academy





FORMAZIONE
< FONDOCASA

FCgroup[®]
academy

2023