



CORSI GIANLUIGI SARZANO 2019

| TITOLO CORSO | LOCATION | DATA |
|---|----------|---|
| L'AGENTE IMMOBILIARE DI SUCCESSO Un incontro che tocca tutti i temi dell'agire quotidiano dell'Agente Immobiliare, utile per «entrare» con le persone e che forniscono una «direzione» per fare la differenza nel contesto attuale | MILANO | 6 MARZO 2019 dalle 10.00 alle 16.30 |
| ACQUISIZIONE E COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO IMMOBILIARE Apprendere i metodi di acquisizione clienti e creazione del portafoglio, la determinazione del prezzo di vendita, la gestione dell'incarico e tutti gli strumenti per sviluppare al meglio la tua Agenzia immobiliare. | ROMA | 4 APRILE 2019 dalle 10.30 alle 16.30 |
| PUBBLICITA' PROMOZIONALE E VENDITA Da venditore occasionale a venditore professionale, etico e di riferimento. Come trasformare il Cliente in Cliente per sempre. Le più moderne ma soprattutto efficaci tecniche di vendita, di immediata applicazione. | VERONA | 12 GIUGNO 2019 dalle 10.30 alle 16.30 |
| ORGANIZZAZIONE E LEADERSHIP – L'ORGANIZZAZIONE DEL TEMPO IN TUTTE LE SUE FASI – PARTE 1 Come organizzare il tempo ed il lavoro personale e d'agenzia. Come ridare slancio all'agenzia. Come creare, sviluppare e mantenere un team unito, professionale e vincente. | MILANO | 19 SETTEMBRE 2019 dalle 10.30 alle 16.30 |
| COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE AVANZATA Per concludere positivamente le trattative più difficili in ambito immobiliare. Strategie di comunicazione, metodi di negoziazione e consapevolezza nella gestione della trattativa per concludere al meglio i tuoi affari. | ROMA | 23 OTTOBRE 2019 dalle 10.30 alle 16.30 |



- Le date e le Città dei corsi sono confermate. Le location verranno comunicate entro 30 giorni dalla data del corso
- Tutti i corsi saranno tenuti da Gianluigi Sarzano
- Eventuali corsi locali on demand potranno essere concordati direttamente con Gianluigi Sarzano
- I corsi sono riservati ai Member Partner del Network L'immobiliare.com in base al Pacchetto Formazione 2019 acquistato

