

"Maximizza il Tuo Potenziale: Incarichi in Esclusiva, Provvigioni Premium e Difesa dallo 0%"

Programma del Corso:

1. **Introduzione al processo di acquisizione immobiliare**
 - Obiettivi del corso e panoramica generale
 - L'importanza di un processo strutturato e professionale
2. **Ottenere un incarico in esclusiva**
 - Perché puntare sugli incarichi in esclusiva: vantaggi per l'agente e il venditore
 - Tecniche di negoziazione per convincere i proprietari
 - Strumenti e approcci pratici per fidelizzare il cliente
3. **Come garantire provvigioni Premium**
 - Come valorizzare il tuo servizio e far percepire il valore ai clienti
 - La differenza tra prezzo e valore: spiegare il ritorno dell'investimento al cliente
 - Strumenti di marketing e promozione a sostegno della provvigione alta
 - Gestione delle obiezioni sul prezzo
4. **Difendersi dai competitor a 0% di provvigioni**
 - Strategie per differenziarsi dai competitor che offrono commissioni zero
 - Come dimostrare il valore del servizio personale rispetto ai competitor online
 - Case study: esempi di successo di agenti che hanno difeso la loro provvigione
 - Come posizionare l'agenzia come esperta e insostituibile nel mercato
5. **Il futuro del mercato immobiliare e i nuovi competitor online**
 - Come evolvere insieme al mercato e sfruttare le nuove tecnologie
 - Piattaforme online e strumenti digitali: alleati o nemici?
 - Gestione delle relazioni con i clienti nell'era digitale
6. **Workshop pratico**
 - Simulazioni di acquisizione di incarichi in esclusiva
 - Come rispondere alle obiezioni sulle provvigioni
 - Role-playing: difendere la tua posizione contro i competitor online
7. **Conclusioni e domande finali**
 - Riflessioni sui temi trattati
 - Spazio per domande, risposte e approfondimenti