

PROGRAMMA DETTAGLIATO

MODULO 1

Gestire le relazioni con il potenziale venditore/compratore e le informazioni sui beni in vendita

Conoscenze

1. Principi di costumare care.
2. Tecniche di definizione prezzi.
3. Tecniche di lettura dell'andamento della domanda beni e servizi.
4. Tecniche di estimo e valutazione del bene.
5. Elementi di urbanistica.
6. Documentazione catastale.
7. Tecniche di vendita di immobili in costruzione per il libero mercato ed in edilizia convenzionata.
8. Tecniche di vendita e locazione di aziende.
9. Gamma di prodotti e servizi in vendita.
10. Elementi di marketing.
11. Tipologie di iscrizioni e trascrizioni sui beni.
12. Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione.
13. Normativa specifica del settore di riferimento.

Abilità

1. Applicare tecniche di ricerca dei beni e servizi da vendere.
2. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato.
3. Applicare tecniche di interazione col cliente
4. Applicare tecniche di benchmarking.
5. Applicare tecniche di segmentazione della clientela.
6. Applicare criteri di valutazione e definizione dei prezzi.
7. Applicare criteri di scelta di beni e servizi rispondenti alle esigenze di mercato.
8. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente.
9. Applicare tecniche e strumenti di verifica e controllo di iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli.
10. Applicare codici comportamentale, deontologici e di autodisciplina.

MODULO 2

Identificare il potenziale di vendita

Conoscenze

1. Elementi e tecniche di lettura dell'andamento di domanda beni e servizi.
2. Strategie di vendita.

Abilità

1. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato.
2. Applicare tecniche di analisi dei risultati di vendita.
3. Applicare tecniche di benchmarking

MODULO 3

Pianificare appuntamenti , incontri ed iniziative promozionali

Conoscenze

1. Tecniche di pianificazione delle attività.
2. Canali di comunicazione e promozione.
3. Tecniche promozionali.

Abilità

1. Applicare modalità di pianificazione di contatti commerciali.
2. Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività.
3. Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione.

MODULO 4

Negoziare tra le parti e concludere la compravendita

Conoscenze

1. Tecniche di negoziazione.
2. Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) e di relazione.
3. Concetti e tecniche di ascolto..

Abilità

1. Applicare tecniche di ascolto attivo.
2. Applicare tecniche di comunicazione efficace.
3. Applicare tecniche di decision making.
4. Applicare tecniche di negoziazione.
5. Applicare tecniche di valutazione offerte.

MODULO 5

Assistere i clienti nella stipula di contratti di compravendita e nella scelta di finanziamenti.

Conoscenze

1. Elementi di contrattualistica.
2. Elementi di diritto commerciale.
3. Elementi di normativa fiscale e tributaria.
4. Elementi di normativa condominiale.
5. Documentazione per la compravendita.
6. Procedure per la compravendita.
7. Caratteristiche dei finanziamenti per l'acquisto di immobili ed aziende.
8. Convenzioni con istituti di credito.

Abilità

1. Utilizzare la modulistica contrattuale.
2. Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari.
3. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente.
4. Applicare tecniche di valutazione degli aspetti fiscali.
5. Applicare tecniche di valutazione di un finanziamento.