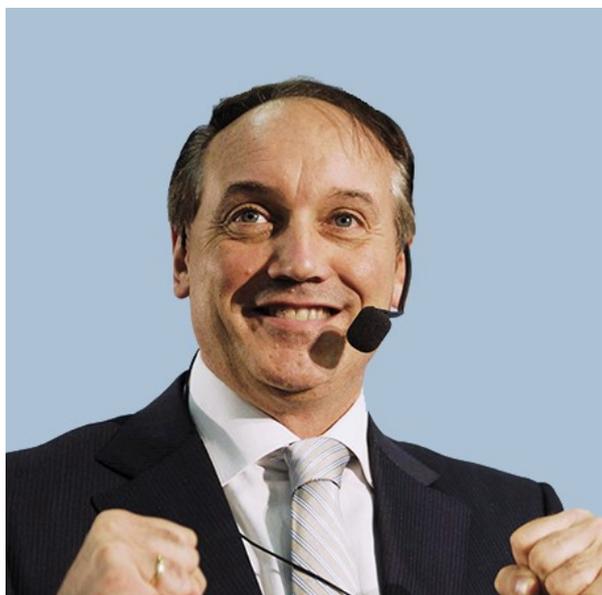


Agenti immobiliari, per spingere le vendite arriva un guru della comunicazione

Saper vendere non è semplicemente un'attitudine personale, ma una scienza, che si può apprendere. E se ad insegnarla è un vero e proprio "guru" non ci si può certo lasciare sfuggire l'occasione per saperne di più. Nell'ambito dell'ampio programma di iniziative di informazione, formazione e aggiornamento che la Fimaa Ascom Bergamo organizza per gli agenti immobiliari associati, arriva uno dei più apprezzati esperti internazionali di leadership, negoziazione e comunicazione competitiva, Emanuele Maria Sacchi, che sarà a Bergamo per il corso "Negoziazione avanzata", articolato in due giornate, la prima in programma venerdì 22 aprile dalle 9 alle 18 nella sede Ascom di via Borgo Palazzo 137, la seconda il 27 maggio.



Sacchi collabora con aziende di 18 diversi Paesi ed è "best trainer" di importanti multinazionali, molte delle quali sono inserite nella top 500 a livello mondiale. Grazie ai risultati ottenuti dai suoi clienti è stato inoltre l'unico italiano invitato come key speaker al Forum Mondiale della Negoziazione. È presidente di Evolution Network (consulenza di

direzione e formAzione), executive manager di Dale Carnegie, prima società al mondo nel training & education, executive coach di Lee Hecht Harrison – Leadership Consulting di New York nonché autore del bestseller "il Segreto del Carisma".

Il seminario proposto dalla Fimaa Ascom è mirato per agenti e broker immobiliari ed è fortemente orientato a valorizzare le principali competenze di vendita del settore: come acquisire un immobile, come distinguersi positivamente dalla concorrenza, come valorizzare l'immobile ed aumentare le probabilità di venderlo, come aumentare il tasso di conversione tra sforzi e risultati.

Il percorso prevede l'applicazione pratica del "consequence selling", l'ultimo innovativo metodo per negoziare con successo, il cui potenziale è ancora poco noto in Italia e che viene sperimentato e applicato dal relatore in molte tra le più performanti aziende del mondo. Il "metodo Sacchi" insegnerà, ad esempio, come creare rapporto ed entrare in empatia nei primi 4 minuti, come presentarsi in modo efficace, originale, persino irresistibile, come distinguere e valorizzare se stessi, ma anche come andare oltre la semplice analisi delle esigenze e comprendere i veri criteri del proprio interlocutore, accelerare il processo decisionale del cliente e aumentare le possibilità di chiusura.

La docenza si caratterizza per la capacità di trasmettere emozioni e contemporaneamente di trasferire tecniche immediatamente applicabili, premiata sempre da un altissimo gradimento – addirittura il punteggio più alto di sempre (4,9) nella storia del MIP-Politecnico di Milano -. All'insegna del motto "imparare dai migliori per essere migliore" si scopriranno anche autentiche chicche, come chi è stato il più grande agente immobiliare della storia (con ben 365 compravendite in un anno) e quale è stato il miglior annuncio immobiliare (appartamento venduto in sole 6 ore con 3 compratori che litigavano per averlo...).

Per partecipare alla prima giornata formativa occorre iscriversi entro il 15 aprile. [La scheda di iscrizione](#)