

Comunicazione non verbale

Lo strumento della nostra
Matrice Emotiva per comunicare

NEL SETTORE IMMOBILIARE

CORSI DI FORMAZIONE PER CONOSCERE

LA MATRICE EMOTIVA DELL'INDIVIDUO NELL'ATTIVITÀ DELL'AGENTE IMMOBILIARE



I CORSI

I corsi per conoscere la Matrice Emotiva sono rivolti a chiunque e non è richiesta alcuna competenza o pre-requisito specifico.

Il percorso formativo è strutturato in parti teoriche ed applicazioni pratiche in modo da poter toccare immediatamente con mano quanto spiegato.

La nostra formazione offre l'opportunità di crescere per gradi, iniziando dai corsi base per poi proseguire con i corsi avanzati e di specializzazione.

**Investire su Te stesso
Produce più del tuo conto in banca!**

OBIETTIVI E FINALITÀ

Migliorare la professionalità dell'agente immobiliare per gestire al meglio tutte le fasi dell'attività:

- Motivazione e autostima
- Comprendere le reali esigenze del cliente
- Aumentare l'efficacia della comunicazione per raggiungere sempre l'obiettivo
- Comprendere se i nostri clienti dicono la verità
- Migliorare il rapporto con il cliente per una vendita efficace
- Comprendere i reali desideri dei clienti

TEMI TRATTATI

- La Matrice Emotiva
- Motivazione e sviluppo dei collaboratori
- Migliorare la propria leadership
- Sviluppo della comunicazione
- La comunicazione non verbale
- La comunicazione della Matrice
- La ricerca di informazioni
- La telefonata efficace
- L'acquisizione di immobili
- Il ribasso ed il rialzo
- La trattativa di vendita
- L'accettazione

INFORMAZIONI

I corsi del Centro ACP, le loro finalità, obiettivi, costi, convenzioni e modalità di iscrizione sono descritti sul sito www.centroacp.it.

Per informazioni puoi contattarci ai seguenti riferimenti:

Telefono: 06 92 59 22 90

e-mail: segreteria@centroacp.it

Skype: [centro.acp](https://www.skype.com/name/centro.acp)

Sito: www.centroacp.it

