

Chi lo sa che sei esperto?

Necessario ma non sufficiente!

Essere informati, formati, preparati, qualificati, certificati, adempiere agli obblighi previsti dalle diverse normative sui CFP è condizione necessaria ma non sufficiente per rimanere sul mercato e raccogliere incarichi profittevoli!

Il tecnico è spesso troppo tecnico e considera il commerciale un avventuriero con il quale non ha niente in comune. Eppure, oggi i commerciali devono essere tecnici e i tecnici devono sviluppare le proprie competenze di comunicazione per arrivare ai clienti.

Qualcuno, in tempi non sospetti, disse *"se dovessi restare con l'ultimo dollaro lo spenderei in pubblicità"*.

Certo ma come?

Su questo tema si terrà un incontro per fornire ai periti valutatori immobiliari alcuni spunti, suggerimenti e strategie per migliorare le loro capacità di comunicazione commerciale (cosa pubblicizzare, come e con quali canali) e presentarsi in qualità di esperti e in maniera professionale ai propri clienti.

Sabato mattina 12 ottobre a Mantova dalle 9:00 alle 12:30.

Incontro riservato ai soli partecipanti al Convegno **Valutazioni Immobiliari: CULTURA E MERCATO DEL REAL ESTATE** sarà tenuto da un esperto di comunicazione.

Crediti Formativi Professionali per i partecipanti presso la sede di Mantova



Mantova
sabato 12 ottobre
2019

CHI LO SA CHE SEI
ESPERTO?