



GEPRIM Snc

Consulenza e Formazione
per il Settore Immobiliare

www.geprim.it

Geprim per il Settore Immobiliare

Il settore immobiliare è caratterizzato da un'alta competitività e solo agenti immobiliari altamente professionali possono competere in modo efficace.

Il know-how di Geprim si è sviluppato in oltre 12 anni di attività unendo le competenze di esperti che operano in questo settore da 20 anni e viene quotidianamente applicato permettendo ai clienti di identificare obiettivi concreti e raggiungibili di miglioramento e fornendo un supporto efficace e continuativo per l'implementazione delle azioni necessarie.

Il metodo di lavoro rivolge la propria attenzione verso l'organizzazione della struttura dell'agenzia, attraverso la ricerca ed il potenziamento dei suoi punti di forza, senza perdere di vista i rapporti con l'esterno, le relazioni con la clientela e il mercato in cui opera. Una cura speciale viene dedicata al miglioramento dei risultati e alla motivazione delle risorse umane sia in chiave di management che di formazione.

Geprim può vantare una struttura altamente flessibile, composta di personale esperto ed in continuo aggiornamento, costantemente in contatto con la vita "sul campo".

In un'epoca di costante cambiamento Geprim propone ai propri clienti una partnership per vincere le sfide quotidiane e costruire un futuro vincente.



CONSULENZA

La nostra consulenza resterà vostro patrimonio

L'offerta consulenziale della Geprim è calibrata sulle reali necessità dell'agente e dei suoi collaboratori e viene messa in atto attraverso la costruzione e l'implementazione di un modello operativo che consente all'organizzazione di orientarsi verso concreti obiettivi di sviluppo, garantendo standard di servizio ad elevato contenuto qualitativo e introducendo strumenti manageriali che consentono all'agente di proporre l'attività della sua organizzazione con un'ottica di business aziendale ad alto valore aggiunto.

Per realizzare questi obiettivi abbiamo predisposto tecniche semplici ma efficaci, in grado di portare la struttura, sia la singola agenzia che il network, verso i target del progetto.



Il Piano di Lavoro/1

Gli elementi che concretizzano la realizzazione del Piano di Lavoro possono essere tutte o parte delle seguenti attività:

- ✓ ANALISI DEI PUNTI DI FORZA / DEBOLEZZA DELL'AGENZIA
- ✓ DEFINIZIONE DEL MODELLO STRATEGICO E ORGANIZZATIVO
- ✓ REVISIONE E/O IMPLEMENTAZIONE DEI PROCESSI
- ✓ PIANO DI MARKETING E SVILUPPO ATTIVITA' COMMERCIALE
- ✓ SELEZIONE E INSERIMENTO



Il Piano di Lavoro/2

ALTRI PUNTI SPECIFICI:

- ✓ Comunicazione aziendale
- ✓ Linguaggio internet e multimedia
- ✓ Immagine professionale
- ✓ Sistemi di incentivazione e piani carriera
- ✓ ecc.

Ogni singola fase viene costruita in collaborazione con il titolare dell'agenzia e, in seguito, con i suoi collaboratori.

Una volta stabiliti e concordati gli obiettivi del Piano di Lavoro si passa alla sua messa in atto. In genere si prevedono dei momenti di affiancamento anche durante la presentazione e l'introduzione del modello organizzativo così costruito.

Lo scopo è quello di mettere in condizione il titolare di potere gestire in seguito il mantenimento di tutto il progetto organizzativo e ogni singola procedura senza dover ricorrere ad altri interventi esterni.



FORMAZIONE

Programmati per il successo

La formazione è stata pensata da Geprim per essere messa in atto in modo molto pragmatico. I progetti formativi sono pertanto realizzati coinvolgendo le persone in modo diretto, offrendo loro la possibilità di potersi costruire dei nuovi modelli di comportamento in situazioni che fino a ieri erano vissute come problematiche e offrendo quindi margini di miglioramento.

I temi esposti rappresentano l'offerta formativa istituzionale della Geprim, consolidata in anni di esperienza sul campo e aggiornata costantemente in base alle reali condizioni del mercato.

Possono essere sviluppati piani formativi adatti ad ogni esigenza aziendale progettando interventi mirati che consentono al titolare e ai collaboratori di implementare concretamente le proprie competenze.

I seminari sono in genere di una giornata o articolati in due o tre incontri in base all'approfondimento delle tematiche e in funzione delle reali necessità formative.



I Seminari/1

ACQUISITORE PROFESSIONISTA E NON RIBASSISTA

Il mercato immobiliare è parte di un sistema in evoluzione e quindi soggetto a cambiamenti di prospettiva spesso rilevanti, come abbiamo potuto vedere negli ultimi anni. Se in passato il mercato lo faceva il venditore oggi lo fa il compratore e gli acquirenti sono sempre più attenti e consapevoli nel mettere a fuoco i loro bisogni. L'eccedenza dell'offerta deve essere gestita dall'agente immobiliare con la giusta dose di pragmatismo e di rapporto psicologico.

Il seminario parte da queste premesse per arrivare con efficacia all'utilizzo delle tecniche più valide in grado di risolvere le difficoltà dell'acquisizione e dell'individuazione concordata di un reale prezzo di mercato, toccando le leve legate alla percezione del valore, alle motivazioni di vendita e al modello di funzionamento attraverso il quale il cliente interpreta la relazione con l'agente.



I Seminari/2

L'ACQUIRENTE... COME FARSI SCEGLIERE

Il mercato è un'arena competitiva nella quale molti player giocano la loro partita. A questo dobbiamo aggiungere che ancora oggi una parte considerevole delle compravendite si svolge direttamente tra i privati.

Concorrenza, offerta di mercato, bisogni consapevoli e inconsapevoli del cliente, vincoli e opportunità per individuare la proposta più adeguata.

Il seminario conduce i partecipanti, attraverso esempi e casi concreti, all'acquisizione delle tecniche più avanzate e collaudate che consentono di proporre la propria professionalità in modo altamente proattivo, diventando, non solo a parole ma nella realtà dei fatti, il consulente che tutti vorremmo avere al nostro fianco quando ci accingiamo ad una scelta così importante come l'acquisto del bene primario: la casa dove vivere, dove fare le nostre vacanze o dove investire i nostri soldi per programmare il nostro futuro.



I Seminari/3

IL TIME MANAGEMENT PER GUADAGNARE DI PIU'

L'approccio con il Time Management è essenziale per comprendere che la nostra attività non consiste nel fare il "più possibile" ma nel fare quelle cose che ci consentano il "pieno raggiungimento dei nostri obiettivi".

All'interno dell'agenzia è quindi necessaria un'accurata verifica su come tutta l'organizzazione e le persone approcciano i propri compiti e con quale consapevolezza ognuno riesce a comprenderne la priorità piuttosto che l'urgenza.

Il seminario è finalizzato all'introduzione di un set di strumenti e competenze che hanno il fine ultimo di ottimizzare l'attività migliorandone la produttività sia in chiave relazionale che economica. Il tempo oggettivo e soggettivo diventano così un tempo "negoziabile" che porta i partecipanti ad utilizzare gli strumenti più adeguati per affrontare in modo produttivo le problematiche relative alle relazioni "Cose/Modi" e "Voglio/Devo".

Pianificare il tempo richiede tempo, ma è l'unico modo per guadagnare tempo!



I Seminari/4

LA SEGRETERIA 2.0

Quando diciamo che “la prima impressione è quella che conta” probabilmente siamo molto vicini ad avere definito i contenuti del lavoro di un ottimo front-office.

La segreteria funziona come l’amplificatore delle sensazioni che induciamo al primo contatto con un potenziale cliente dell’agenzia e pertanto diventa un punto focale per i risultati che da questo momento in poi possiamo realizzare. L’efficacia e l’efficienza di questo ruolo diventano assolutamente rilevanti anche per il flusso di lavoro che tutte le altre persone dell’ufficio svolgono quotidianamente.

Il seminario propone una serie di strumenti comunicazionali e organizzativi che diventano i componenti indispensabili per l’implementazione e l’ottimizzazione della segreteria, focalizzandone i compiti, definendone gli obiettivi e indirizzandone i comportamenti.

Nel terzo millennio chi lavora al telefono, sia inbound che outbound, non può improvvisare e deve essere un centro di profitto dell’agenzia.



I Seminari/5

L'offerta formativa di Geprim si completa con altre aree tematiche:

- ✓ COMUNICAZIONE
- ✓ TEAM COACHING
- ✓ NEGOZIAZIONE
- ✓ PUBLIC SPEAKING
- ✓ TELEMARKETING

Contattateci per definire al meglio contenuti e obiettivi.



I Webinar

La formazione online

Geprim fornisce i suoi servizi anche attraverso il web: i Webinar sono seminari online che consentono di partecipare interagendo in diretta con i docenti. Senza dover installare programmi sul proprio PC, direttamente da casa o dall'ufficio vengono visualizzate sul proprio schermo le slide del corso in tempo reale, ed è possibile interagire con il docente, intervenendo via chat per domande e risposte, utilizzando l'audio del vostro PC per ascoltare tutte le spiegazioni e i contenuti del corso ed intervenendo di persona tramite una webcam con microfono.

TEMATICHE:

Contenuti dei seminari di base o avanzati e, soprattutto, incontri di follow-up per i partecipanti ai seminari precedentemente seguiti.



Alcune delle nostre principali collaborazioni

- ✓ AREACASA
- ✓ BORSE IMMOBILIARI ITALIANE
- ✓ EMULIS (Francia)
- ✓ GASTONE
- ✓ GRIMALDI IMMOBILIARE
- ✓ IMMINENCE S.A. (Francia)
- ✓ L'AFFARE IMMOBILIARE
- ✓ QUADRIFOGLIO IMMOBILIARE
- ✓ SOLOAFFITTI
- ✓ TECNOBORSA

...e migliaia di Agenti Immobiliari in tutta Italia!



Come contattarci

GEPRIM Snc
Via A. Casati, 89/M
20862 Arcore (MB)
Tel/Fax: 039/6882104
Mail: info@geprim.it
Web: www.geprim.it

Info line: 331 2178459