

PROGRAMMA FORMAZIONE 2024

FCgroup **BUSINESSSCHOOL**



SUCCESSO
VIENE PRIMA
DEL SUDORE
E SOLO NEL
VOCABOLARIO.
(Steve Jobs)

NISUNO
INNESSI
PAR
TE DEL
MONDO PUÒ
PAR
LARE
DIRE
DEL
ORG
SEN
DI
FORMAZIONE
(Walter Montkallier)

L'UNICO
PUNTAGGIO
SARÀ
SOSTENIBILE
E PARLATA
DI IMPARARE
D'UNA
CONCORRENZA
(de Ceval)

PROSSIMA
FERMATATA
COSTI

Un ambiente "accogliente" ben "edato e"
Un ambiente "accogliente" ben "edato e"
Un ambiente "accogliente" ben "edato e"



*L'arma competitiva del nostro secolo sarà
la formazione accompagnata dalle
competenze della nostra forza lavoro.
Lester Thurow*

Gian Luca Grosso
Responsabile Scuola di Formazione
Fcgroup Business School

PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

1. *Corso Basic*
2. *Corso Advanced*
3. *Corso Pro*

CUSTOMER CARE COORDINATION

1. *Immagine, gestione, organizzazione dell'ufficio e la relazione con il Cliente.*

ALTA FORMAZIONE PER TITOLARI E RESPONSABILI:

1. *Gestione Agenzia Immobiliare*
2. *Leadership e team working*
3. *The winning attitude*

INFORMATICA E TECNOLOGIA

1. *Suggerimenti pratici sull'utilizzo del gestionale*
2. *La tecnologia applicata alle agenzie*
3. *Euro mq: utilizzo e upgrade piattaforma*

CORSO SULLE LOCAZIONI

1. *Il metodo operativo e la modulistica contrattuale*

SEMINARI FORMATIVI

1. *Le regole della vendita*
2. *La responsabilità del mediatore*
3. *Mutui e Immobili*

PARTECIPANTI

Titolari/responsabili, collaboratori, funzionari, assistenti commerciali e per tutti coloro che vogliono confrontarsi e aggiornarsi sul metodo operativo Fondocasa.

FINALITÀ

Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati sia alla fase acquisitiva che a quella di vendita.

CORSO BASIC

ARGOMENTI:

- Presentazione azienda e i suoi servizi
- Il Censimento
- Lo sviluppo della notizia
- La ricerca
- Appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Tecniche di definizione del prezzo

CORSO ADVANCED

ARGOMENTI:

- Tecniche di acquisizione dell'incarico
- La modulistica contrattuale
- La gestione dell'incarico
- Attività di promozione dell'immobile
- Appuntamento di vendita
- Tecniche di vendita

CORSO PRO

ARGOMENTI:

- L'Approccio commerciale
- Superamento obiezioni
- La chiusura della trattativa
- La Proposta d'acquisto
- Il contratto preliminare
- Le attività del post-vendita

PARTECIPANTI

Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, collaboratori e funzionari.

FINALITÀ

Migliorare l'organizzazione, la gestione dell'ufficio e la relazione con il cliente.

CUSTOMER CARE COORDINATION

ARGOMENTI:

- *L'immagine dell'ufficio*
- *L'accoglienza del cliente*
- *La programmazione dell'agenda*
- *L'organizzazione dei rapporti esterni/interni*
- *La comunicazione con il cliente*
- *Il contatto telefonico*

PARTECIPANTI

Titolari e Responsabili

GESTIONE AGENZIA

FINALITÀ:

Conoscenza degli obiettivi di agenzia e della gestione del tempo in maniera ottimale

ARGOMENTI:

- Studio dei numeri
- La gestione del tempo
- Creazione obiettivi

LEADERSHIP E
TEAM WORKING

FINALITÀ:

Creare un Team di lavoro motivato e che duri nel tempo

ARGOMENTI:

- Le sette fasi della leadership operativa
- Valorizzazione dei principi e dei valori

THE WINNING ATTITUDE

FINALITÀ:

Creare l'attitudine vincente in un mercato sfidante ed altamente competitivo

ARGOMENTI:

- Analisi e sviluppo dell'attitudine

PARTECIPANTI

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita.

LE REGOLE DELLA VENDITA

FINALITÀ:

Miglioramento dell'approccio commerciale nella relazione con il cliente

ARGOMENTI:

- Analisi personale
- Approccio e attitudine commerciale
- Gestione della relazione con il cliente

LA RESPONSABILITÀ DEL MEDIATORE

FINALITÀ:

Conoscenza ed accorgimenti professionali su tematiche e normative

ARGOMENTI:

- La responsabilità del mediatore
- Il diritto alla mediazione
- Casi pratici

MUTUI E IMMOBILI

FINALITÀ:

Utilizzo dei servizi legati all'utilizzo del mutuo. Sinergia Fondocasa/We-Unit.

PARTECIPANTI

Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita.

FINALITÀ

Conoscenza dei programmi informatici, del nostro sistema gestionale, operativo e di valutazione immobiliare. Corretto utilizzo dei social network degli strumenti di marketing

SUGGERIMENTI PRATICI SULL'UTILIZZO DEL GESTIONALE

- *Utilizzo pratico del sistema gestionale*
- *Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate*
- *Novità introdotte nel sistema gestionale*

TECNOLOGIA APPLICATA ALLE AGENZIE

- *Gli annunci come strumento di marketing*
- *Autorevolezza e personal branding*
- *l'importanza dei media*
- *Come utilizzare al meglio i social network*
- *L'importanza delle recensioni*

UTILIZZO PIATTAFORMA EURO MQ

- *Corretto utilizzo del servizio di analisi e valutazione immobiliare*
- *Il sistema operativo Euro MQ*

PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari,
responsabili e collaboratori
operativi nei punti vendita
Che Affitti e Fondocasa*

FINALITÀ

*Competenze e conoscenze
teoriche e pratiche relative agli
aspetti commerciali ed operativi.*

CORSO LOCAZIONI

- Il metodo operativo (acquisizione incarico in esclusiva/il percorso dell'immobile)
- La modulistica contrattuale
- Gli aspetti fiscali (irpef/cedolare/imposte)



CORSO BASIC

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

8 FEBBRAIO
VILLANOVA D'ALBENGA
9 FEBBRAIO
MILANO

CORSO LOCAZIONI

CORSO SULLE LOCAZIONI

22 FEBBRAIO
VILLANOVA D'ALBENGA

PROGRAMMA FORMAZIONE 2024

FCgroup BUSINESS SCHOOL



FCgroup BUSINESSSCHOOL



GENNAIO

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

FEBBRAIO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	01	02	03

MARZO

L	M	M	G	V	S	D
26	27	28	29	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

APRILE

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	01	02	03	04	05

MAGGIO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	01	02

GIUGNO

L	M	M	G	V	S	D
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

 VILLANOVA D'ALBENGA

 MILANO

 NAPOLI

LUGLIO

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

AGOSTO

L	M	M	G	V	S	D
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	01

SETTEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	01	02	03	04	05	06

OTTOBRE

L	M	M	G	V	S	D
30	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	01	02	03

NOVEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	01

DICEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
25	26	27	28	29	30	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	01	02	03	04	05

 VILLANOVA D'ALBENGA

 MILANO

 NAPOLI

MARZO

FCgroup BUSINESS SCHOOL

CORSO FRONT OFFICE

1 MARZO
MILANO

28 MARZO
VILLANOVA D'ALBENGA

CUSTOMER CARE
COORDINATION

EURO MQ: UTILIZZO E UPGRADE

6 MARZO
MILANO

13 MARZO
VILLANOVA D'ALBENGA

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

CORSO BASIC

14 MARZO
NAPOLI

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

CORSO UTILIZZO GESTIONALE

27 MARZO
MILANO

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

APRILE

FCgroup BUSINESSSCHOOL

CORSO ADVANCED

4 APRILE
MILANO

11 APRILE
VILLANOVA D'ALBENGA

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

GESTIONE AGENZIA IMMOBILIARE

16 APRILE
MILANO

18 APRILE
VILLANOVA D'ALBENGA

ALTA FORMAZIONE PER
TITOLARI E RESPONSABILI

CORSO LOCAZIONI

23 APRILE
MILANO

CORSO SULLE LOCAZIONI

TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE

9 MAGGIO
VILLANOVA D'ALBENGA

31 MAGGIO
MILANO

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

CORSO FRONT OFFICE

14 MAGGIO
NAPOLI

CUSTOMER CARE
COORDINATION

CORSO UTILIZZO GESTIONALE

16 MAGGIO
VILLANOVA D'ALBENGA

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

CORSO PRO

10 MAGGIO
MILANO

30 MAGGIO
VILLANOVA D'ALBENGA

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

GIUGNO

FCgroup BUSINESSSCHOOL

EURO MQ: UTILIZZO E UPGRADE

5 GIUGNO
NAPOLI

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

CORSO BASIC

27 GIUGNO
VILLANOVA D'ALBENGA

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

28 GIUGNO
MILANO

TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE

26 GIUGNO
NAPOLI

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

LUGLIO

FCgroup BUSINESSSCHOOL

LEADERSHIP E TEAM WORKING

8 LUGLIO
VILLANOVA D'ALBENGA

9 LUGLIO
MILANO

ALTA FORMAZIONE PER
TITOLARI E RESPONSABILI

CORSO ADVANCED

11 LUGLIO
NAPOLI

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

LE REGOLE DELLA VENDITA

16 LUGLIO
MILANO

17 LUGLIO
VILLANOVA D'ALBENGA

SEMINARI FORMATIVI

CORSO LOCAZIONI

5 SETTEMBRE
VILLANOVA D'ALBENGA

6 SETTEMBRE
MILANO

CORSO SULLE LOCAZIONI

TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE

19 SETTEMBRE
VILLANOVA D'ALBENGA

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

CORSO ADVANCED

25 SETTEMBRE
VILLANOVA D'ALBENGA

26 SETTEMBRE
MILANO

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

OTTOBRE

FCgroup BUSINESSSCHOOL

LE REGOLE DELLA VENDITA

1 OTTOBRE
NAPOLI

COSTO FRONT-OFFICE

3 OTTOBRE
VILLANOVA D'ALBENGA

TECNOLOGIA APPLICATA AGENZIE

4 OTTOBRE
MILANO

THE WINNING ATTITUDE

10 OTTOBRE 28 OTTOBRE
VILLANOVA D'ALB. MILANO

EURO MQ: UTILIZZO E UPGRADE

17 OTTOBRE 18 OTTOBRE
MILANO VILLANOVA D'ALB.

CORSO UTILIZZO GESTIONALE

11 OTTOBRE 24 OTTOBRE
MILANO VILLANOVA D'ALB.

SEMINARI FORMATIVI

CUSTOMER CARE
COORDINATION

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

ALTA FORMAZIONE PER
TITOLARI E RESPONSABILI

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

INFORMATICA E
TECNOLOGIA

NOVEMBRE

FCgroup BUSINESSSCHOOL

GESTIONE AGENZIA

6 NOVEMBRE
NAPOLI

CORSO PRO

7 NOVEMBRE
MILANO

14 NOVEMBRE
VILLANOVA D'ALBENGA

LA RESPONSABILITÀ MEDIATORE

21 NOVEMBRE
VILLANOVA D'ALBENGA

22 NOVEMBRE
MILANO

COSTO FRONT-OFFICE

15 NOVEMBRE
MILANO

ALTA FORMAZIONE PER
TITOLARI E RESPONSABILI

PERCORSO DI FORMAZIONE
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

SEMINARI FORMATIVI

CUSTOMER CARE
COORDINATION

SUCCESSO,
VIENE PRIMA DI
SUDORE SOLO NEL
VOCABOLARIO.
(Steve Jobs)

INFORMAZIONE.
(Wimma Markiller)

L'UNICO
VANTAGGIO
COMPETTIVO
SOSTENIBILE
È L'ABILITÀ
DI IMPARARE
PIÙ IN FRETTA
DELLA
CONCORRENZA.
(Ari de Groot)

Immagine ufficio

E' il "biglietto da visita"
della nostra azienda.

Un ambiente "accogliente" ben arredato e
corredato, pulito ed ordinato sarà utile per
aprire le "porte" ai nostri clienti





FCgroup BUSINESSSCHOOL

SUCCESSO
VIENE PRIMA
DI
SODDORFIRE SOLT
NEL
VOCABOLAR
O.
(Steve Jobs)

NISUNO
INESSI
PAR
TE DEL
MONDO PU
PAR
LARE
NIP
DEL
LA PROPRIA
ORGANIZZAZIONE
SENZA RADI
DI FORMAZIONE
(Wile's Monkies)

INTERAGIO
SOSTENIBILE
E FIDABILITÀ
E IMPARARE
DALLA
OGGETTA
ELLA
ONCORRENZA
(de Cast)

PROCESO
FERMATO
CASA

Un ambiente "accogliente" ben a
prende le "forti" al nostro clienti