

# CATALOGO CORSI

**PROGRAMMA FORMATIVO  
"TAILOR MADE"**  
*per ogni specifica esigenza  
professionale ed aziendale.*

- *Real Estate*
- *Consulenza del Credito*
- *Communication*
- *Franchising*
- *Human Resource*
- *Professional & Personal Development*

**BV invest**

PERCORSI DI ALTA FORMAZIONE  
a cura di **Bruno Vettore**

In partnership con:

**ALLEARE**  
Plus SERVIZI ALL'IMMOBILIARE

*BV INVEST è una società attiva nella Consulenza Direzionale e nella Formazione Manageriale e Commerciale, che opera in stretta sinergia con ALLEARE, l'innovativa piattaforma di servizi riservata ad Agenti Immobiliari e Consulenti del Credito*

*La valorizzazione dei punti di forza e lo sviluppo delle potenzialità del "capitale umano" sono obiettivi fondamentali per la società che, attraverso le linee formative e consulenziali, si prefigge di innalzare i livelli qualitativi di aziende, manager, professionisti, partendo sempre dalla valorizzazione tesa alla crescita ed al miglioramento delle risorse umane.*

*L'Alta Formazione BV Invest si sviluppa nelle seguenti aree ed è in grado di progettare, realizzare ed erogare programmi formativi "tailor made" per ogni specifica esigenza personale, professionale ed aziendale:*

- 1 • REAL ESTATE
- 2 • CONSULENZA DEL CREDITO
- 3 • COMMUNICATION
- 4 • FRANCHISING
- 5 • HUMAN RESOURCE
- 6 • PROFESSIONAL & PERSONAL DEVELOPMENT



**BRUNO VETTORE**  
Executive Manager &  
Performance Coach

## 1 REAL ESTATE

*Percorsi di formazione altamente specialistici volti a far emergere e sviluppare abilità concretamente spendibili nel settore immobiliare. Si analizzeranno attentamente tutte le dinamiche tipiche e peculiari dell'attività, dalla trattativa alla gestione dei vari aspetti commerciali ed organizzativi.*

### **W.A.P - WORK. AGENCY. PROGRAM**

*Programma formativo, di tipo Metodologico e Comportamentale, dedicato ai professionisti del real estate e che permetterà di acquisire un Protocollo Operativo, completo e pratico, per affrontare ed organizzare al meglio le attività, con un conseguente incremento del volume d'affari.*

### **NEGOZIAZIONE EFFICACE**

*Sessioni dedicate ad argomenti inerenti le tecniche di negoziazione e vendita, la comunicazione empatica, la capacità di persuasione e la forza mentale necessaria per gestire al meglio ed in modo soddisfacente le trattative commerciali nella compravendita o locazione immobiliare.*

### **STRATEGIE E TECNICHE DI ACQUISIZIONE E VENDITA**

*Sessioni formative che forniranno ai partecipanti tecniche e metodologie per rendere più performanti i processi di acquisizione e vendita di immobili, attraverso una approfondita analisi di tutte le fasi operative e dei conseguenti tassi di conversione.*

### **GESTIONE DELLE OBJEZIONI**

*Sessioni formative che daranno ai partecipanti elementi, tecniche e metodologie per affrontare e superare le principali obiezioni nella complicata fase dell'acquisizione di nuovo prodotto e nella fase della trattativa di vendita.*

## 2 CONSULENZA DEL CREDITO

*Percorsi formativi progettati, realizzati ed erogati a chi si occupa di mediazione e consulenza creditizia, siano essi neofiti od operatori esperti, con l'obiettivo di perfezionare la propria preparazione prevalentemente in ambito commerciale e manageriale.*

### **SKILL & WILL - Base**

*Sessioni formative atte ad aumentare le competenze e le attitudini commerciali nell'ambito della mediazione e consulenza creditizia, rispetto al proprio target di riferimento*

### **SKILL & WILL - Advanced**

*Sessioni formative specialistiche ed intensive atte a migliorare ed affinare le competenze e le attitudini manageriali nell'attività di consulenza del credito, della creazione e motivazione del tea, oltre che nella efficace gestione del tempo.*

### **TIME MANAGEMENT**

*Programma formativo che affronterà in modo pratico e concreto tecniche e modalità per gestire il tempo, definendo le priorità e determinando una schedulazione efficace dei progetti di lavoro, siano essi personali o di team*

### **LA RELAZIONE CON L'AGENZIA IMMOBILIARE**

*Percorso formativo atto a definire le migliori modalità relazionali con il proprio target di riferimento ed in particolare con le Agenzie Immobiliari, al fine di generare reciproci vantaggi e sviluppare al meglio il proprio business*

### 3 COMMUNICATION

Programmi altamente specialistici che mirano a sviluppare e far emergere capacità peculiari nell'ambito della comunicazione fornendo strumenti pratici e spendibili nel quotidiano, al fine di migliorare le proprie capacità di rapportarsi verbalmente con il singolo, in riunione o con grandi platee.

#### **PUBLIC SPEAKING - Base ed Advanced**

Programma formativo modulato in base alle capacità pregresse e che permetterà ai partecipanti di acquisire elementi base della comunicazione, tecniche di public speaking e creazione di uno storytelling come strategia persuasiva nei contesti più disparati.

#### **COMUNICAZIONE EMPATICA**

Programma formativo che fornirà strumenti precisi e immediati per gestire al meglio l'aspetto emozionale della comunicazione professionale così da poter ridurre conflitti, malintesi o pregiudizi che spesso sorgono all'interno di team di lavoro o con il cliente.

#### **COMUNICARE PER VENDERE**

Programma formativo strutturato sull'importanza della comunicazione in ogni trattativa commerciale, che fornirà elementi utili per gestire al meglio ogni fase della delicata relazione con il cliente.

#### **COMUNICAZIONE AL TELEFONO**

Programma formativo inerente le tecniche per la gestione di una telefonata commerciale nel quale si forniranno consigli utili per la presentazione, la negoziazione e la gestione delle obiezioni al telefono.

### 4 FRANCHISING

Percorsi di formazione altamente specialistici con l'obiettivo di dare risposte concrete alle esigenze di reti consolidate, di franchisor emergenti, di promettenti start up.

#### **LA GESTIONE DI UNA RETE IN FRANCHISING**

Programma formativo nel quale si definirà l'importanza del Responsabile Franchising, sia nella fase di avvio che durante il suo consolidamento, analizzando le sue funzioni nel sistema organizzativo dell'azienda e le interazioni, sia con lo staff che con la rete di affiliati.

#### **LA FORMAZIONE NEL FRANCHISING**

Programma formativo nel quale si capirà come costruire e custodire il know-how, il vero asset di ogni rete di franchising, analizzando il ruolo e le funzioni del training manager nel sistema organizzativo dell'azienda affiliante oltre alle interazioni con lo staff per la creazione di percorsi formativi efficaci.

#### **LO SVILUPPO DELLA RETE**

Programma formativo nel quale si definiranno le caratteristiche del Responsabile Sviluppo Franchising, il materiale, le tecniche e gli strumenti di recruiting. Inoltre, si affronterà il tema della generazione di leads all'interno di una attività di recruiting efficace e sicura.

#### **IL SISTEMA DI COMUNICAZIONE**

Programma formativo nel quale si analizzerà il sistema di comunicazione integrata, tipico del franchising, affrontando temi riguardanti gli strumenti e i sistemi di comunicazione a disposizione del franchisor, anche a beneficio del franchisee.

### 5 HUMAN RESOURCE

Percorsi di formazione altamente specialistici che, partendo dalle competenze del team, svilupperanno strategie e metodologie di lavoro funzionali ad una concreta crescita personale e professionale.

#### **TEAM BUILDING - BASE ED ADVANCED**

Programma formativo modulato in base alle capacità pregresse del team leader che permetterà ai partecipanti di acquisire modalità di approccio al lavoro, di rinnovare l'attitudine commerciale e di individuare le migliori skills per costruire un team efficace ed arrivare a risultati eccellenti

#### **TIME MANAGEMENT**

Programma formativo che affronterà in modo pratico e concreto tecniche e modalità per gestire il tempo, definendo le priorità e determinando una schedulazione efficace dei progetti di lavoro, siano essi personali o di team

#### **GOAL MANAGEMENT**

Programma formativo nel quale si analizzeranno i dieci principi fondamentali per raggiungere l'eccellenza lavorativa attraverso una approfondita analisi delle aree di miglioramento ed il potenziamento dei punti di forza.

#### **GROW YOUR POTENTIAL**

Programma formativo nel quale si affronterà la tematica della mappa delle capacità, analizzando le skills dei partecipanti, fornendo riflessioni tecniche per ampliarle, affinarle e potenziarle, al fine di raggiungere le massime performance.

### 6 PROFESSIONAL & PERSONAL DEVELOPMENT

Percorsi di formazione altamente specialistici dedicati alla crescita delle capacità professionali e personali del singolo o del team in un'ottica di sviluppo delle stesse, per diventare imprenditori o manager di successo.

#### **LEADERSHIP**

Programma formativo ideato per fornire gli strumenti per identificare e sviluppare il proprio stile di leadership, accrescere il grado di influenza e potenziare le peculiarità fondamentali per gestire al meglio le relazioni con il team, creando senso di appartenenza e spirito di squadra.

#### **WINNING ATTITUDE**

Partendo da una valutazione oggettiva delle proprie performance, si definirà una corretta vision e mission personale e lavorativa, il giusto approccio all'attività e si individueranno le strategie e le tecniche per diventare imprenditori e manager di successo.

#### **PERSONAL BRANDING & WEB REPUTATION**

Programma formativo orientato ad evidenziare l'importanza di costruire il proprio brand ed incrementare la propria reputazione sul web e sui social media, per aumentare il proprio successo personale e professionale.

#### **CHANGE GAME - LA PARTITA DEL CAMBIAMENTO**

Programma formativo strutturato per fornire nuove modalità di approccio al lavoro, rinnovare l'attitudine commerciale ed individuare il sistema operativo adeguato ai tempi e la migliore progettualità possibile in relazione agli ambiti ed alle potenzialità del mercato.



# **BV invest**

— In partnership con: —



Informazioni di contatto:  
Tel. 02.36566067  
info@bvinvest.it | info@alleare.it