

WORK
AGENCY
PROGRAM

WAP

Il protocollo operativo
dell'**Agenzia Immobiliare**

Il percorso di Alta Formazione Intensiva
a cura di **Bruno Vettore**

Una iniziativa





BRUNO VETTORE EXECUTIVE MANAGER & PERFORMANCE COACH

Bruno Vettore è uno dei maggiori protagonisti del real estate italiano, oltre trent'anni di carriera nell'ambito del settore immobiliare e creditizio, da semplice agente a manager al vertice dei principali network nazionali, guidando prestigiose aziende e gestendone l'organizzazione e lo sviluppo.

Con esperienza trentennale al vertice di aziende come Tecnocasa, Pirelli Real Estate, Grimaldi, Gabetti, FCgroup Holding Spa.

Nell'aprile del 2011 riceve l'Onorificenza di Cavaliere dell'Ordine "Al merito della Repubblica Italiana", conferita con decreto dal Presidente della Repubblica.

Dopo l'uscita del primo libro nel 2013 "Trent'anni di un'avvenire", nel febbraio 2017 pubblica "I 10 pilastri della Leadership", short book sulla leadership applicata nel concreto e nel 2021 il libro "La Leadership positiva".

Nel dicembre 2015 gli è conferito il "Premio alla Carriera", nell'ambito dei prestigiosi Real Estate Awards, importante manifestazione che premia le eccellenze del settore immobiliare nazionale.

Attualmente è Presidente e Amministratore Delegato di Renovars Real Estate, pillar di Renovars Spa che opera con i brand Facile Immobiliare, Facile Progettare, Compara Facile, Credito Facile in sinergia con Facile Ristrutturare. Il Gruppo ha registrato nell'ultimo anno un fatturato superiore ai 300 milioni di euro e punta alla quotazione in borsa entro il prossimo triennio. Membro del Consiglio di Amministrazione di Renovars Spa.

Nel 2022 riceve il Premio alla Carriera da parte di FenImprese.

Da sempre attento e studioso delle tematiche afferenti la formazione e la valorizzazione del "Capitale Umano" è stato relatore in oltre 1000 seminari e conferenze, con circa 50.000 partecipanti ai suoi corsi aziendali dedicati allo sviluppo del potenziale professionale.

www.brunovettore.it

PRIMO MODULO – FORMAZIONE METODOLOGICA

STRATEGIE DI ACQUISIZIONE E VENDITA

Come applicare un protocollo operativo efficace

CICLO PRODUTTIVO

Come rendere performanti le attività di agenzia

LA TRATTATIVA COMMERCIALE

Come acquisire le più avanzate tecniche commerciali per attivare e chiudere le trattative con i clienti

MONITORAGGIO E REPORTING

Come analizzare dati e informazioni per individuare fattori critici e aree di miglioramento

TASSI DI CONVERSIONE

Come sezionare l'attività e verificare in dettaglio le performance individuali

SECONDO MODULO – FORMAZIONE MANAGERIALE

TEAM BUILDING

Come costruire e motivare un team di successo

PUBLIC SPEAKING & STORYTELLING

Come migliorare le capacità relazionali nelle trattative commerciali

LEADERSHIP

Come imporre la propria personalità nell'ambito di una relazione con clienti e collaboratori

PERSONAL BRANDING & WEB REPUTATION

Come costruire il proprio brand ed incrementare la propria reputazione sul web

ORGANIZZAZIONE E PIANIFICAZIONE

Come gestire al meglio il proprio tempo e rendere efficace ed efficiente la propria impresa

WORK AGENCY PROGRAM **WAP**

Il protocollo operativo dell'**Agenzia Immobiliare**

2
MODULI

6
GIORNATE DI
FORMAZIONE

24
ORE

1200
SLIDE

50
ROLE PLAY

Il Programma Formativo può essere personalizzato ed adattato alle esigenze delle diverse Agenzie

