

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**

BV invest

BV INVEST è una società attiva nella Consulenza Direzionale e nella Formazione Manageriale e Commerciale che opera anche in collaborazione con propri Specialist e Partner Selezionati per gli Agenti Immobiliari e Consulenti del Credito, in particolare, e gli Operatori del Settore Real Estate, in generale.

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 delle 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.



— info@bvinvest.it —

www.bvinvest.it

