



# Talent School

NASCE LA NUOVA GENERAZIONE  
DI INTERMEDIARI IMMOBILIARI



**"La nostra capacità di  
creare talenti è il segreto  
del nostro successo!"**



+39 0775 229883

# TALENT SCHOOL

## CIS REAL ESTATE 1e2



Propedeutico al percorso di crescita la conoscenza delle funzionalità della nostra piattaforma gestionale "PROGRESS" che permette di sapere come fare il censimento di un immobile e i preventivi dei servizi tecnici e di ristrutturazione.

### Modulo 1: Conoscenze Tecniche e Urbanistiche (6 ore)

#### Sessione 1: Conoscenze tecniche degli immobili (3 ore)

- Introduzione al mercato immobiliare
- Tipologie di immobili e loro caratteristiche
- Valutazione degli immobili

#### Sessione 2: Urbanistica e norme tecniche (3 ore)

- Introduzione all'urbanistica e alla pianificazione territoriale
- Norme e regolamenti urbanistici
- Norme tecniche per la costruzione e la gestione degli immobili
- Urbanistica e norme tecniche nella valutazione degli immobili

### Modulo 2: Tecniche di Acquisizione e di Vendita (6 ore)

#### Sessione 1: Tecniche di acquisizione di clienti (3 ore)

- Introduzione alle tecniche di acquisizione di clienti
- Identificazione dei bisogni dei clienti
- Gestione delle obiezioni in nelle vari fasi del lavoro

#### Sessione 2: Tecniche negoziazione e chiusura delle vendite (3 ore)

- Introduzione alle tecniche di negoziazione
- Gestione delle trattative e chiusura delle vendite
- Tecniche di comunicazione efficace

### I nostri Servizi



# TALENT SCHOOL CIS REAL ESTATE 3e4

## Modulo 3: Soft Skills (6 ore)

### Sessione 1: Comunicazione efficace e gestione dei conflitti (3 ore)

- Introduzione alla comunicazione efficace
- Gestione dei conflitti e risoluzione dei problemi
- Tecniche di comunicazione assertiva

### Sessione 2: Lavorare in team e gestione del tempo (3 ore)

- Introduzione al lavoro di squadra
- Gestione del tempo e priorità
- Tecniche per la gestione delle relazioni e i referral

## Modulo 4: Hard Skills (6 ore)

### Sessione 1: Utilizzo di strumenti tecnologici (3 ore)

- Introduzione agli strumenti tecnologici nell'immobiliare
- Utilizzo di piattaforme di gestione degli immobili
- Tecniche di vendita off line e on line

### Sessione 2: Gestione dei dati e analisi personale (3 ore)

- Introduzione alla gestione dei dati e analisi personale
- Utilizzo degli strumenti di analisi e dei tassi di conversione
- Assegnazione degli obiettivi e raccolta dei dati personali

Ai partecipanti verrà dato un welcome kit, composto da un piccolo zaino, il manuale operativo, la carta dei servizi, il planning per creazione della banca dati cartacea (formulario CSN) e planning per la gestione cartacea dei ribassi.

## I nostri Partner



URBANISTICA  
ITALIANA



FRANCHISING  
NETWORK

REAL ESTATE  
Compravendita e Locazione Immobiliare

Prima Ristruttura!

La nostra Rete di Agenzie



Golden House  
Real Estate



Shark House  
SERVIZI IMMOBILIARI



*"La capacità di  
negoziazione è la chiave per  
arrivare al miglior risultato  
economico possibile."*

CIS Centro Servizi Immobiliari  
Via Madonna del Piano - 03017 Morolo (FR)  
[info@cis-servizi.it](mailto:info@cis-servizi.it)



[www.cis-servizi.it](http://www.cis-servizi.it)