

---

# L Agente Im Liare Eccellente

---

Telemarketing immobiliare. 115 script per agenti immobiliari professionali

Guida al successo dell'agenzia immobiliare. Come lavorare meglio e guadagnare di più

Danzando sui vetri rotti

I segreti del web marketing immobiliare

Mobile marketing immobiliare. Tecniche di mobile marketing per agenti immobiliari

Lo sciamano in elicottero

Investimenti Immobiliari

La luce euangelica esposta all'incredulità de' nouatori tratta dal fonte della gratia, secolo primo di Christo. In cui si vede l'infalibilità della Chiesa romana, l'auttorità di Pietro, e lo stabilimento delli suoi successori. Opera ... del padre d. Bartolomeo Ferro ..

La canzone delle ombre

45 metri quadri - La misura di un sogno

Tutti vincenti. I segreti del successo dietro il modello organizzativo Re/Max

Storie che ti daranno i brividi fino all'alba

Imprenditore REalista

Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato

Introduzione all'economia finanziaria

La finanza italiana rivista settimanale di banche, di produzione e di traffico

La luce euangelica esposta all'incredulità de' nouatori tratta dal fonte della gratia, secolo primo di Christo. In cui si vede l'infalibilità della Chiesa romana, l'auttorità di Pietro, e lo stabilimento delli suoi successori. Opera utilissima ... ad ogni sorte di persone ... ne' maneggi ... politici. Contiene molte ... materie ... e concetti ... Del padre d. Bartolomeo Ferro

Guadagnare in Immobili

Agente Immobiliare Perfetto

La Chiave del Successo Immobiliare

Una Mamma Per Agente

La luce evangelica esposta all'incredulità de' nouatori tratta dal fonte della grazia, secolo primo di Christo. In cui si vede l'infalibilità

della Chiesa romana, l'autorità di Pietro, e lo stabilimento delli suoi successori. Opera ... del padre d. Bartolomeo Ferro chierico regolare teatino comaclen  
Retromundi  
Che AGENTE IMMOBILIARE sei?  
All'ombra della svastica  
L'Agente Immobiliare Eccellente  
Hudson  
15-Minute Italian  
La Riforma medica  
Il marchio  
Elettra  
Rivista internazionale d'igiene  
In questo piccolo mondo  
Freakonomics - Il calcolo dell'incalcolabile  
Il casale dei sogni perduti  
Agente immobiliare 2.0. Come aumentare il proprio business con l'MLS  
Economia e organizzazione aziendale  
Il mio MBA personale  
IL METODO COMPROCASA. Come Cercare, Valutare, Scegliere e Acquistare La Casa Dei Tuoi Sogni, Con Semplicità, Senza Errori e Senza Il Rischio Di Perdere Soldi.  
L'Arte Di Mediare

*L Agente Im Liare  
Eccellente*

*Downloaded from  
[qr.bonide.com](http://qr.bonide.com) by guest*

---

## **GARZA BLACKBURN**

---

*Telemarketing immobiliare. 115 script per  
agenti immobiliari professionali*  
FrancoAngeli

Il mio MBA personale offre una panoramica completa di temi quali: imprenditorialità, sviluppo prodotti, marketing, vendite, trattative, contabilità, finanza, produttività, comunicazione, psicologia, leadership, management, progettazione, analisi e operatività dei sistemi. Il tutto in

termini chiari, semplici e diretti. Kaufman affronta inoltre alcuni concetti essenziali: - le cinque parti di ogni business attraverso cui qualsiasi impresa grande o piccola può essere compresa e migliorata; - le dodici forme (non solo prodotti e servizi) in cui si può creare valore per i clienti; - i quattro

metodi per far crescere il fatturato e aumentare gli incassi aziendali. Il mio MBA personale vi farà risparmiare migliaia di euro e vi aiuterà a lavorare meglio, imparando a prendere le decisioni giuste e a sfruttare al massimo le opportunità che vi si presentano, qualsiasi sia il lavoro che state svolgendo o che vorreste fare.

*Guida al successo dell'agenzia*

*immobiliare. Come lavorare meglio e guadagnare di più* Engage Editore

A Los Angeles, nei primi anni Cinquanta, Roger Lindahl e Virginia Watson gestiscono con un certo successo un piccolo negozio di elettrodomestici. La loro unione però è da tempo in crisi: lui è un uomo immaturo, volubile, frustrato, lei una donna ambiziosa e tirannica decisa a iscrivere il figlio di sette anni, Gregg, a una prestigiosa e costosa scuola a Oja. È lo stesso istituto in cui studiano i figli di Charles "Chic" Bonner, un prevedibile uomo d'affari sposato con la sensuale e svagata Liz. Quando le due coppie cominciano a frequentarsi, la situazione esplose: è l'inizio di un vortice senza ritorno di tradimenti, ripicche, vendette, folli passioni. Scritto nel 1957 ma pubblicato postumo nel 1985, In questo

piccolo mondo dipinge con uguale disperazione il ritratto di quattro persone incapaci - ciascuna a suo modo - di essere adulte, sullo sfondo di una California feroce e contraddittoria alle prese con il difficile ritorno alla normalità dopo il periodo bellico. Un intenso romanzo sui rapporti familiari accostabile ad altri capolavori degli anni Cinquanta come *Revolutionary Road* o *L'uomo dal vestito grigio*.

**Danzando sui vetri rotti** Società Editrice Esculapio

Le case ci trasmettono emozioni e rappresentano il carattere di chi le abita: a insegnarlo a Isabel, inglese di padre italiano, è stata Ada, l'amata prozia presso il cui casale in Toscana ha trascorso le estati della sua infanzia: lei le ha insegnato l'amore per l'estetica e l'architettura. A trent'anni, però, Isabel conduce una vita molto diversa da quella che aveva sognato da bambina: lavora come controller in una prestigiosa banca londinese, ha una relazione con un manager di successo e vive in un lussuoso loft, razionale e ordinato come la sua stessa esistenza. Quando però la prozia muore lasciandole in eredità l'antico

casale di famiglia, Isabel è costretta a fare i conti con un passato doloroso che ha condizionato le sue scelte... Tutto nella vecchia dimora di infanzia, ogni stanza, ogni oggetto, ogni profumo, la rimette in contatto con la parte più autentica di sé, inducendola a ricercare i suoi vecchi sogni e la vera felicità che ormai credeva per sempre perduti...

*I segreti del web marketing immobiliare* TimeCrime

Questo ebook spiega come fare affari con gli immobili, come investire in maniera intelligente, come intraprendere una nuova attività partendo da zero e senza soldi. Questo è davvero possibile. Quelle proposte dall'autore, infatti, non sono tecniche che si possono imparare a scuola, ma strategie che si apprendono sul campo e dopo anni di esperienza. Oggi quest'esperienza è condensata in questo lavoro che ti presenta in modo analitico tutte le possibilità del mercato immobiliare, attraverso esempi e casi concreti. Si spazia quindi dalle aste immobiliari alla cessione del preliminare, dalle opzioni immobiliari alla compravendita dei debiti dalle banche. [Mobile marketing immobiliare. Tecniche di](#)

mobile marketing per agenti immobiliari

Babelcube Inc.

1060.215

*Lo sciamano in elicottero* Leggereditore

1060.161

Investimenti Immobiliari Babelcube Inc.

Lucy Houston e Mickey Chandler non sembrano destinati a una vita felice: lui è affetto da disturbo bipolare e la famiglia di lei ha accumulato una lunga serie di casi di cancro. Nonostante siano entrambi segnati da un destino che non lascia ben sperare, quando le loro strade si incontrano, la notte del ventunesimo compleanno di Lucy, è subito amore. Cauti a ogni passo, Lucy e Mickey sono determinati a portare avanti la loro relazione, consapevoli di non essere in grado di donare un futuro felice a un possibile figlio. Lui le promette onestà. Lei gli promette pazienza. Entrambi si promettono di rinunciare a essere genitori. Nonostante la decisione dolorosa e difficile di non avere bambini, tutto cambia improvvisamente il giorno del loro undicesimo anniversario di matrimonio, dopo un controllo di routine di Lucy. Ha inizio così una storia unica, in cui nessuna regola conta più e la parola amore assume

nuove declinazioni e profonde sfumature.

La luce euangelica esposta all'incredulità de' nouatori tratta dal fonte della gratia,

secolo primo di Christo. In cui si vede

l'infallibilità della Chiesa romana,

l'auttorità di Pietro, e lo stabilimento delli

suoi successori. Opera ... del padre d.

Bartolomeo Ferro .. FrancoAngeli

Cosa succede quando la scienza si vuole immischiare nei problemi della sociologia, della psicologia o della politica? Si scopre un lato nascosto davvero... stupefacente.

*La canzone delle ombre* Bruno Editore

Quanto sarebbe bello se esistesse uno strumento, pratico e funzionale, che consentisse a qualsiasi investitore immobiliare di massimizzare i propri rendimenti senza troppi tecnicismi? Una cosa è certa. L'acquisto di un immobile è da sempre tra i desideri più intimi degli italiani. Non è un caso se quello "del mattone" rappresenta un vero e proprio culto trasversale, che va dai giovani ai pensionati. Quello che tuttavia spaventa molti è il fatto di avvicinarsi a un mondo, quello immobiliare, dove - a fronte di rendimenti potenzialmente esponenziali - è altrettanto facile commettere errori da centinaia di migliaia di euro. Se ti dicessi

adesso che esiste una piattaforma digitale, completamente automatizzata, in grado di metterti nella condizione di minimizzare i rischi derivanti da un'operazione immobiliare, ti piacerebbe saperne di più? In questo libro, frutto della mia esperienza personale, ti rivelerò come raggiungere il successo nel mercato "del mattone" attraverso la prima piattaforma italiana per la digitalizzazione dei servizi immobiliari. **COME CAPIRE IL MONDO IMMOBILIARE** Per quale motivo l'unico modo per prevedere e prevenire gli eventi è conoscere il passato e la storia. Il segreto per avere successo nel settore immobiliare. Come cavalcare l'onda del cambiamento. **COME ACQUISTARE LA TUA FUTURA CASA** Come sono cambiate le modalità di acquisto di un immobile. L'importanza della competenza e della professionalità in campo immobiliare. Per quale motivo il buon prezzo di un immobile non sempre è sintomo di qualità e di sicurezza. **COME COMUNICARE IN MODO EFFICACE** Per quale motivo sono i dettagli a fare la differenza. Il vero segreto per una comunicazione efficace. In che modo la PNL è fondamentale nel processo di comunicazione. **COM'È EVOLUTO IL RUOLO**

**DELL'AGENTE IMMOBILIARE** Per quale motivo è fondamentale guardare alla tecnologia come un alleato per il proprio business. Come è cambiata la professione di agente immobiliare nel corso del tempo. Per quale motivo, nell'era della digitalizzazione, la brand reputation e la presenza online non sono dettagli ma aspetti essenziali. **REALISTA.IT** Realista.it: cos'è, a cosa serve e perché rappresenta la prima piattaforma italiana per la digitalizzazione dei servizi immobiliari. Come concludere in totale sicurezza la compravendita di un immobile. Qual è lo strumento più efficace per rispondere alle proprie esigenze immobiliari in pochi click. **L'AUTORE** Mirko Serrallegri, nato a Roma nel 1970. Padre di due splendide figlie Mia e Tea. Sin dai suoi studi superiori si è sempre interessato di costruzioni ed immobili. È appassionato della materia urbanistica e di costruzione in ambito immobiliare che ha approfondito con studi specialistici oltre che sul campo grazie all'esperienza maturata in oltre trenta anni di attività professionale. Si è occupato di costruzioni edili, realizzazioni impiantistiche ed intermediazione immobiliare con un continuo ampliamento

dei propri orizzonti conoscitivi. La visione imprenditoriale lo ha portato a precedere sempre i tempi, prima con la costituzione della prima agenzia di intermediazione immobiliare in un grande centro commerciale a Roma, poi con la costituzione del primo portale self-service immobiliare in Italia. Dopo oltre trenta anni di attività ha ogni giorno nuovi stimoli e nuovi traguardi da raggiungere che lo spingono alla continua crescita personale e professionale.

*45 metri quadri - La misura di un sogno*  
Edizioni Mondadori

Elettra è una giovane donna bellissima, colta e intelligente. Determinata a diventare giornalista, dopo gli studi e un tirocinio presso una testata di provincia, entra nello staff di una celebre rivista patinata diretta dall'ambiguo Luciano Schiavo. Per adeguarsi ai ritmi del nuovo lavoro si trasferisce a Milano lasciandosi alle spalle senza troppi rimpianti un incarico da insegnante. Più complessa la sua situazione sentimentale: un fidanzato perfetto abbandonato in favore di un amante innamorato della sua ex, da cui a sua volta è stata abbandonata.

L'avvenenza di Elettra, che spesso l'ha

favorita, a volte si rivela un peso insostenibile. In particolare, quando il suo nuovo capo la fa oggetto di molestie sessuali. Che fare? Denunciarlo o tentare di dimenticare e ricominciare ancora una volta? E soprattutto, quante volte si può trovare la forza per ricominciare? Gian Carlo Fanori esplora con audacia la psicologia di una giovane donna in carriera costretta a fare i conti non solo con un mondo professionale in cui le attenzioni morbose del capo hanno scarsa possibilità di essere sanzionate, ma anche con se stessa e le proprie ambizioni.

**Tutti vincenti. I segreti del successo dietro il modello organizzativo**

**Re/Max** Bruno Editore

Winnie era davvero arrabbiata con Cooper. Si era limitata a fare ciò che lui le aveva ordinato, e per questo aveva trascorso cinque anni in prigione. Cooper avrebbe dovuto proteggerla, ma non lo aveva fatto. Adesso il Signore dei Draghi voleva che lei li proteggesse tutti dai nuovi Cacciatori arrivati in città. Come poteva chiederle una cosa del genere? Doveva portare a termine in fretta quella missione, così avrebbe potuto andare avanti e lasciarsi tutto alle spalle. A Hudson era stato detto

che Cooper aveva assunto come sicario un uomo di nome Wendall. Voleva incontrarlo, in modo da poterne valutare le capacità, ma quando la porta della casa in cui abitava si era aperta, la donna dietro di essa aveva iniziato a contorcersi per il dolore. Voleva solo aiutarla, ma nel momento stesso in cui l'aveva toccata, anche lui era stato investito dalla stessa agonia. Winnie era stata nominata dal Consiglio dei Draghi come loro Protettrice centinaia di anni prima. Durante la sua prima missione aveva dato la caccia a un drago ribelle, aspettandosi di essere pagata con monete sonanti, ma invece era stata ricompensata con la magia e un titolo. Non aveva tempo per prendersi un compagno, tanto meno un Manning. Aveva troppo lavoro da fare. Ma la parola "no" non era compresa nel vocabolario di Hudson. Winnie era la sua compagna, e lui avrebbe fatto tutto il possibile per rivendicarla. Con i Cacciatori in agguato nell'ombra, Winnie è troppo impegnata e non può lasciare che un nuovo compagno la distrugga. È fondamentale restare con i piedi per terra, o tutto potrebbe andato perduto...

*Storie che ti daranno i brividi fino all'alba*

FrancoAngeli  
1060.234

*Imprenditore REalista* Bottega Errante Edizioni

La straordinaria crescita dei mercati finanziari negli ultimi decenni impone alla teoria economica uno sforzo altrettanto straordinario per approntare un repertorio adeguato di strumenti e modelli di analisi. Come funzionano i mercati finanziari? Come si determinano le scelte fra le diverse attività finanziarie che vi si scambiano? E come si valutano tali attività? Questo libro si propone di rispondere in modo semplice a queste domande, prendendo le mosse da quanto elaborato dalla teoria economica in tema di utilità attesa, rischio, scelta in condizioni di incertezza. In questo quadro vengono presentati i principali argomenti dell'economia finanziaria: la scelta di portafoglio, il mercato dei titoli, il criterio media-varianza, i modelli di asset pricing CAPM e APT, la valutazione dei "derivati" come futures e opzioni, la struttura a scadenza dei tassi di interesse.

*Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggestioni pratiche per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che*

*vogliono distinguersi nel mercato*

FrancoAngeli

1060.205

Introduzione all'economia finanziaria

FrancoAngeli

1060.252

*La finanza italiana rivista settimanale di banche, di produzione e di traffico* Engage Editore

Ti piacerebbe diventare un agente immobiliare di successo capace di acquisire e vendere immobili in maniera costante nel tempo? Come sai bene, nel corso di questi anni il mondo del real estate è stato più volte oggetto di crisi immobiliari che hanno messo a dura prova questo settore. Non a caso, soprattutto in questi ultimi anni, molte agenzie hanno chiuso e altrettanti agenti hanno perso ingenti volumi di affari in termini di clienti e di commissioni varie. Come si spiega allora che, a fronte di questa triste situazione, ci sono agenti che continuano a trovarsi nella stessa identica situazione di sempre, mentre altri continuano ad acquisire e vendere immobili in maniera costante nel tempo, indipendentemente dalle dinamiche che ruotano attorno a questo settore? Devi sapere che

quest'ultimi hanno un segreto ed io ho deciso di rivelartelo. In questo libro, ti andrò a condividere le migliori tecniche e strategie usate dai grandi professionisti del settore per diventare agenti immobiliari di successo, passando dalla semplice vendita alla consulenza immobiliare. **COME PASSARE DALLA VENDITA ALLA CONSULENZA** L'unico vero segreto per sopravvivere a qualsiasi crisi immobiliare. L'importanza del passaggio da vendita immobiliare a consulenza immobiliare. **COME ACQUISIRE CLIENTI IN MODO EFFICACE** Qual è l'attività più importante per qualsiasi agente immobiliare. Perché pianificare contatti e incontri è di fondamentale importanza in questo settore. **COME PROMUOVERE CORRETTAMENTE GLI ANNUNCI** Qual è il modo più efficace per portare clienti a visitare un immobile. Perché un ottimo servizio fotografico rappresenta il miglior biglietto da visita per l'immobile. **COME ORGANIZZARE LE VISITE NEGLI IMMOBILI** In che modo la percezione che un cliente ha di un immobile va ad impattare sull'offerta che sarà portato a fare. L'importanza di far sentire il cliente costantemente al centro della tua

attenzione. **COME PORTARE IL CLIENTE A FARE L'OFFERTA** L'importanza di accogliere sempre le critiche che il cliente è portato a fare in relazione all'immobile, sfruttandole a tuo vantaggio. Perché è di fondamentale importanza portare il cliente a fare l'offerta dopo la terza visita all'immobile. **COME TRASFORMARE LE OBIEZIONI IN OPPORTUNITÀ** L'importanza di distinguere sempre le obiezioni razionali da quelle irrazionali. Per quale motivo un cliente lo convinci con le tue ragioni ma lo persuadi solo con le sue. **COME ARRIVARE AL CONTRATTO PRELIMINARE** Perché è di fondamentale importanza gestire sempre di persona il processo di vendita e mai al telefono. L'importanza di farti sempre pagare al momento del contratto preliminare. **COME GESTIRE GLI IMPREVISTI SENZA FARE ERRORI** Qual è il giusto mindset che un agente immobiliare di successo deve avere per fronteggiare qualsiasi ostacolo. Il segreto per diventare l'unico vero punto di riferimento per il tuo cliente. L'AUTORE Manuel Frinconi è laureato in giurisprudenza all'università La Sapienza, presso la quale è stato anche assistente universitario, in Storia del Diritto Romano e in Diritto Romano. A 29

anni, si è occupato di finanza. Dagli anni '90 ha effettuato pianificazioni finanziarie e consulenze, finché non ha sostenuto l'esame per diventare Promotore di servizi Finanziari. Ad oggi, si occupa della gestione finanziaria "informale" di alcuni clienti e opera esclusivamente nel settore delle esecuzioni immobiliari (aste, pre-aste, stralci, cessioni crediti ipotecari e chirografari, fallimenti) sia per conto proprio, sia per conto di terzi. La luce euangelica esposta all'incredulità de' nouatori tratta dal fonte della gratia, secolo primo di Christo. In cui si vede l'infalibilità della Chiesa romana, l'auttorità di Pietro, e lo stabilimento delli suoi successori. Opera utilissima ... ad ogni sorte di persone ... ne' maneggi ... politici. Contiene molte ... materie ... e concetti ... Del padre d. Bartolomeo Ferro La Nave di Teseo Editore spa  
Hai mai pensato di cimentarti negli investimenti immobiliari? Vorresti imparare a sfruttare le straordinarie opportunità del mercato immobiliare? Investi-MENTI immobiliari" non è un libro che spiega solo come investire dalla A alla Z nel settore. È un testo che ti guida e ti illumina per portarti ad un grado di

consapevolezza che non viene garantito da molti strumenti di formazione presenti in questo settore. Investire nel settore immobiliare è tanto sfidante quanto gratificante. Di fronte alle difficoltà che mettono a repentaglio la riuscita del risultato finale viene spontaneo credere che l'unica reazione sia quella di convivere con i rischi e le incertezze o semplicemente mollare, per tornare nella zona di confort, illusi che sia più sicura. Ma siamo realmente felici?! Il piano B ci distrae soltanto del piano A. Bruciamo le navi e impariamo a volare! In questo libro vogliamo insegnare come proiettarsi nella giusta dimensione mentale per realizzare con successo l'operazione immobiliare e superare con grinta e determinazione il gradino mentale dell'insicurezza e della paura per cambiare vita, indirizzare il cambiamento laddove vogliamo ed essere felici. Solo gli audaci e i capaci sanno che pensare in grande non è un lusso, è questione di avere tenacia e strumenti giusti per potersi realizzare, semplicemente guardando le cose da un altro punto di vista. La via per raggiungere il successo esiste, forse in questo momento è solo annebbiata!

“Investi-MENTI immobiliari” è un libro a cui fare riferimento ogni volta che la vita presenta una sfida da affrontare o un nuovo investimento immobiliare da fare, perché come un consulente silenzioso ti fornisce le risposte di cui hai bisogno, soprattutto nei momenti di difficoltà. Molte di queste risposte risiedono nelle nostre sinergie e nella voglia di osare quando tutti gli altri hanno paura di sbagliare. Molte altre risposte consistono nella volontà di dare, piuttosto che cercare di ricevere, perché è questa l'unica e vera via per la ricchezza. Andremo, poi, insieme a vedere gli step per portare a termine un investimento immobiliare di successo, ovvero come: - Misurare il rischio dell'investimento - Stimare i costi, le entrate e il guadagno dell'operazione - Individuare e mappare la zona geografica - Conoscere le agenzie immobiliari di zona - Fare le visite degli immobili - Individuare gli immobili - Formulare l'offerta d'acquisto - Gestire l'incarico di compravendita e il post vendita Gli autori: Violina, mamma e ambiziosa imprenditrice. Di origini Bulgare, a 17 anni lascia la sua casa per trasferirsi in Francia e si laurea a Torino in economia e commercio. Luca, ex-

nuotatore agonista, papà e imprenditore, è laureato in Ingegneria Energetica e Nucleare presso il politecnico di Torino. Insieme, hanno cambiato la loro vita nel 2015, cominciando un percorso di business e di famiglia. Sono orgogliosi genitori di Avelin.

Guadagnare in Immobili Edizioni Mondadori

Berlino, 1939. Wilhelmina Von Kluger, ufficiale della Gestapo, viene chiamata nel cuore della notte per condurre un interrogatorio di massima importanza anche perché, dopo aver sventato un attentato ai danni del Führer un anno prima, la nazista sta facendo rapidamente carriera presso la polizia segreta. Dovrà quindi recarsi a Kiel per interrogare due piloti inglesi che, durante un volo non autorizzato sopra i cieli della Germania nazista, sono stati abbattuti e arrestati come spie. Uno dei due piloti è Amelia Johnson, una giovane cittadina inglese che è in realtà la figlia, più o meno illegittima, di un noto petroliere texano amico del Presidente americano Roosevelt; Amelia diventa quindi una preziosa pedina di scambio nel caso gli USA decidessero di mettere i bastoni fra le ruote alle



ambiziose mire espansionistiche di Adolf Hitler. Per questo motivo, gli stessi americani, mandano sul suolo tedesco il loro uomo migliore: Rick MacReady, ufficiale della marina e agente segreto. Giunto in Germania sotto mentite spoglie, toccherà a lui cercare di avvicinarsi ad Amelia e portarla in salvo, non sapendo che, nel frattempo, la ragazza è guardata a vista dall'ufficiale della Gestapo Wilhelmina Von Kluger, la quale instaurerà con la prigioniera un piccante e perverso rapporto di attrazione e odio... Un romanzo con elementi di spionaggio, molta azione e un pizzico di erotismo.

*Agente Immobiliare Perfetto* Bruno Editore

Un libro composto da dieci racconti che non mancheranno di provocare spavento nei lettori. Niente del genere splatter o altro del genere ma qualcosa di più psicologico e profondo che tornerà a visitare i sogni dei lettori

La Chiave del Successo Immobiliare  
Giovane Holden Edizioni

Quanto sarebbe bello avere un'agenzia immobiliare composta da agenti di talento che scalpitano per concludere il prossimo

affare? Quante volte ti sei ritrovato ad ingaggiare persone per la tua agenzia per poi capire, poco dopo, che non avevano le caratteristiche giuste, facendoti perdere tempo, denaro e risorse?! Il successo che hai ottenuto finora è stato frutto del tuo impegno e del tuo talento commerciale, ma nel momento in cui decidi di crescere, di fatturare di più e di allargare la squadra al tuo fianco, devi sapere che le azioni che hai messo in pratica fino a questo punto, non funzioneranno più. Non è un caso che molti agenti immobiliari e titolari di agenzia, nonostante il successo ottenuto negli anni, siano costantemente imprigionati nella loro professione senza trovare una via d'uscita! Nel libro, dedicato agli agenti immobiliari e ai titolari d'agenzia, forniremo diversi strumenti utili per attrarre le persone giuste per la tua azienda, per selezionarle, gestirle e formarle nel migliore dei modi. Ti faremo cambiare completamente la visione che hai sulle strategie di marketing e di comunicazione, ti daremo indicazioni su come poter organizzare al meglio la tua struttura aziendale e iniziare a delegare

mano a mano le attività che non ti consentono di dedicarti al 100% all'espansione della tua attività. Perché fino a quando rimani imbrigliato tra le attività operative non avrai modo di far crescere davvero il tuo business! Infine ti daremo alcuni consigli per gestire al meglio le trattative, la comunicazione e l'approccio da utilizzare con i tuoi clienti per fare davvero la differenza in fase di vendita e acquisizione degli immobili.

**\*\*\*ALL'INTERNO DEL LIBRO TROVERAI L'ACCESSO A 2 ORE DI VIDEOCONTENUTI EXTRA\*\*\*** ----- Gli autori: Winston Sinibaldi, CEO di Garda Haus, è un leader visionario che ha saputo trasformare la sua passione per l'immobiliare in un'azienda di successo con 12 sedi tra Italia, Germania e Inghilterra. Michaela Gariboldi è una consulente, formatrice e autrice di 4 best seller di management che da più di 20 anni affianca gli imprenditori per far crescere il loro business. Winston e Michaela, insieme, hanno creato OSM Real Estate, azienda di consulenza rivolta a tutti gli imprenditori volenterosi di far crescere la propria agenzia immobiliare.