

L'arte di comunicare efficacemente

Lunedì 22 aprile 2024

Ore 14.00 – 18.00

Partecipazione gratuita previa iscrizione al seguente link: al link: <https://tinyurl.com/4dwvk38b>

Saluti di **Sabrina Cancellieri**, *Delegata Nazionale Fiaip Donna*

Intervento di **Serena Arcangeli**, *Senior consultant e Formatrice*

La professione di un agente immobiliare richiede non solo competenze tecniche e commerciali ma anche una solida base di competenze relazionali e comunicative. Essere in grado di instaurare rapporti positivi con i clienti, comprendere le loro esigenze e gestire in modo efficace situazioni complesse è essenziale per avere successo nel settore immobiliare. Il corso, dal taglio pratico e laboratoriale, si propone come momento di crescita personale e professionale, in cui i partecipanti potranno acquisire nuove conoscenze, competenze e condividere esperienze nella logica dell'arricchimento reciproco.

Contenuti del corso

- ✓ Principi di comunicazione efficace: aspetti fondamentali della comunicazione verbale, non verbale e para-verbale
- ✓ Empatia e ascolto attivo: tecniche per mettersi nei panni del cliente, ascoltare attentamente le sue esigenze e rispondere in modo empatico
- ✓ Stili relazionali: riconoscere i diversi stili di comunicazione dei clienti per interagire con loro in modo flessibile ed efficace
- ✓ Assertività: tecniche per esprimere le proprie opinioni, gestire incomprensioni prevenire e gestire i conflitti
- ✓ Costruire fiducia e credibilità: principi per instaurare relazioni di fiducia e a lungo termine con clienti e colleghi
- ✓ Dal circolo vizioso alla consapevolezza: come la mindfulness aiuta a gestire emozioni e pensieri