

## Il Gruppo Tecnocasa presenta il Nuovo Piano Formativo

*La formazione nel Gruppo Tecnocasa è da sempre un valore. Prenderci cura della crescita personale e professionale dei nostri operatori significa formare dei professionisti di qualità apprezzati dai clienti.*

*Un programma formativo che porti benefici ed utilità alla rete deve essere in continua evoluzione, deve tener conto dei cambiamenti del mercato e delle nuove esigenze degli utenti.*

*Forte di questa consapevolezza, il Franchisor ha voluto dare una svolta alla formazione del 2017 prevedendo un percorso ancora più ricco di contenuti ed ispirato ad una nuova logica, ovvero innalzare il livello di preparazione e competitività dei suoi componenti in modo che possano cogliere le reali opportunità di mercato.*

Il nuovo piano formativo si basa su 8 concetti:

### **ATTUALE**

Il piano formativo è in linea col mercato che stiamo vivendo e con le sue peculiari caratteristiche. L'attuale mercato vede compravendite in aumento e di conseguenza la possibilità di acquisire nuovi clienti e nuove quote. Di fronte a uno scenario maggiormente competitivo, tra gli operatori si distingueranno coloro che saranno in grado di sviluppare un'alta ed organizzata intensità di lavoro.

### **DIGITALE**

La formazione all'uso degli strumenti informatici sarà distribuita sull'intero percorso e attraverso una logica più commerciale. Il Cloud non è solo una nuova architettura tecnologica. È un nuovo modo di pensare l'IT, basato sulla fruizione anziché sul possesso delle risorse. Questo porta vantaggi in termini di risparmio e di efficienza. La capacità di raccogliere informazioni, trattarle e interpretarle sta diventando una leva di vantaggio competitivo perché aumenta la capacità di leggere il mercato, permette di focalizzarsi sulla clientela e di prendere decisioni più rapide ed efficaci. Sfruttare le leve di trasformazione di questi ambiti vuol dire unire più visioni: tecnologica, organizzativa e di business.

### **SISTEMICO**

Durante tutto il percorso formativo verranno date indicazioni frequenti sull'utilizzo del pacchetto pubblicitario, sull'importanza della sinergia di Gruppo.

Fare sistema, nel nostro Gruppo, vuol dire applicare logiche di tipo collaborativo creando un elevato numero di interazioni al fine di raggiungere l'obiettivo comune, quello di una crescita sostenibile.

### **VERSATILE**

Il percorso formativo è multi-settore: la specializzazione dei nostri professionisti nel ramo residenziale e in quello per l'impresa è uno dei nostri punti di forza. Un cliente all'interno della nostra rete può e deve trovare una consulenza a 360° per vendere o acquistare la propria casa, il proprio capannone o il negozio, percependo la stessa qualità di servizio.

Per questo, è necessario creare in aula punti di confronto per promuovere e valorizzare l'effettiva collaborazione tra i due settori.

### **UNICO**

L'impianto formativo, con un unico impianto composto da 15 giornate, è stato progettato e adattato ad entrambe le figure professionali d'agenzia. Accompagna infatti il collaboratore e la coordinatrice alla professione dell'agente immobiliare nella sua totalità.

Le due figure, se abilitate, svolgeranno le attività in totale collaborazione seguendo e accompagnando il cliente in tutte le fasi della compravendita, agevolando il processo produttivo.

### **METODO**

Le 15 giornate sono concepite come dei veri e propri “master”, ognuno dei quali con un focus su un momento specifico del processo produttivo e forniscono indicazioni profonde sui contenuti della professione, sui modelli operativi, sull’applicazione dei servizi del Gruppo.

### **FLESSIBILE**

Ogni giornata potrà essere rifrequentata in base ad eventuali esigenze specifiche, evidenziate dai test o da considerazioni dell’affiliato o dello staff di consulenza in seguito all’analisi dei livelli di efficacia della produzione e della produttività.

### **SUPPORTO**

L’obiettivo è, ora come in passato, supportare l’affiliato nell’inserimento della nuova risorsa.

I collaboratori esperti potranno tenersi aggiornati sulle tematiche già trattate grazie alla flessibilità del programma formativo.

La capacità di generare e costruire relazione con il cliente è il primo passo verso la produzione e il successo imprenditoriale.