

“ANGARIAR PARA VENDER”

Este módulo é o pilar para aprendizagem da atividade de Mediação Imobiliária. Começaremos com a evolução da Mediação Imobiliária face ao Mercado, passando pela Prospecção e pela operacionalidade do que é Angariar.



MASSIMO FORTE

O Massimo Forte é uma referência no mercado com mais de 15 anos de experiência em Mediação Imobiliária:

- Licenciado em Gestão Imobiliária pela ESAI;
- Foi Consultor e Coordenador na Square Asset Management;
- Foi Diretor de Operações e Administrador da Century 21 Portugal;
- Foi VP do Conselho Deont. Associação Avaliadores Imobiliários;
- Foi Diretor Operações e Resp. Formação da Maxfinance Portugal;
- Foi Consultor Sénior - Formador da RE/MAX Portugal;
- Atualmente é Consultor, Coach e Professor Universitário.

PROGRAMA:

- Princípios Básicos
- A Evolução da Mediação Face ao Mercado
- A Prospecção
- O Acompanhamento
- O Processo de Angariação
- O Acompanhamento
- Partilha e Referências
- Boas Práticas na Mediação Imobiliária

HORÁRIO: 09h30 - 18h30 (almoço livre)

PREÇO: 65€ +iva (inclui oferta do livro)

Faça já a sua inscrição em:

<http://eventos.centralimo.pt>

Inscrição obrigatória. Lugares limitados.

Exclusivo para profissionais do imobiliário.

Caso tenha algum dúvida ou problema na sua inscrição, contacte-nos pelo 253 465 100 ou eventos@dominiobinario.com.

