

X P A N D

SELEZIONE E FORMAZIONE



Expand. La Strategia efficace per la Selezione e Formazione, e l'espansione della tua Rete Immobiliare.

L'aumento dei competitors e gli eventi economici che hanno caratterizzato anche il mercato immobiliare, **rende fondamentale** oltre che offrire un servizio di qualità, attento e puntuale, **fare affidamento su professionisti della vendita preparati e motivati**; ciò al fine di guadagnare spazi di crescita in un mercato assai competitivo.

Per questo occorre stabilire una visione creativa che punti al cliente per fare la differenza.

L'obiettivo manageriale, per te imprenditore immobiliare, è quello di saper scegliere la tua squadra di lavoro e far superare la confusione di ogni neo inserito stabilendo con chiarezza l'ordine dei dati esatti per **poter svolgere la professione di funzionario e/o agente immobiliare con eccellenza in rapporto ai parametri definiti.**

Confrontandoci negli anni con molti importanti partner del settore immobiliare, seguendoli e supportandoli nella consulenza, la ricerca e la gestione della rete immobiliare stessa, all'interno delle proprie strutture, siamo riusciti ad affinare e perfezionare le strategie di Selezione e Formazione, attraverso un inserimento e un percorso formativo mai casuale.

La tua rete immobiliare, deve essere fatta di funzionari e/o agenti immobiliari, che vanno selezionati, formati e motivati in modo moderno, **puntando alla loro realizzazione sia nel senso di crescita che di creazione di opportunità.** Per condurre la tua azienda verso nuovi traguardi e successi, **si deve creare un'abbondanza di professionisti spinti all'autonomia imprenditoriale.**

Considerato che i fattori motivanti cambiano nel tempo, la vera motivazione deve essere auto-determinata e orientata alla crescita.

Da questa importante e significativa esperienza nasce **Expand.** Strategie e progetti mirati a soddisfare ogni esigenza per te imprenditore del settore immobiliare.

Expand, racchiude una serie di servizi esclusivi ed innovativi rivolti al settore immobiliare, affinché le strategie di selezione e formazione del personale siano gestite con il supporto di consulenti e formatori altamente preparati e competenti.

Selezione Risorse Umane Settore Immobiliare

Programma:

Media-planner. Utilizzo dei mezzi di comunicazione più idonei per la pubblicazione degli annunci di ricerca.

Corretto **screening curricula** secondo le caratteristiche di ricerca.

Contatto dei candidati idonei per fissare colloquio di selezione

Utilizzo del **Sistema di Analisi e Comunicazione Studio G.R.©**; utile per la riorganizzazione interna e per le figure già presenti nell' organico.

Formazione e Aggiornamento

Per trasformare i collaboratori da ottimi esecutori a creatori di valore. I nostri consulenti e formatori sono a tua disposizione per aiutarti ad anticipare i cambiamenti aggiornando le competenze dei tuoi uomini, assistendoti in alcune fasi fondamentali del processo di formazione mirato al settore immobiliare:

- 1.Focalizzare insieme la strategia per non accettare la mediocrità e non scendere a compromessi
- 2.Costruire un piano di formazione pretendere il massimo rendimento in qualunque ambito
- 3.Aggiornare e definire le competenze con una crescita precisa attraverso l'innovazione
- 4.Individuare gli obiettivi gestionali sperimentando nuove strade, in un ambiente tollerante

Tutto ciò per :

- Superare il limite personale
- Sovrastare i condizionamenti negativi personali e dell'ambiente
- Perseguire con disciplina, costanza ed eccellenza, gli obiettivi
- Rinforzare l'autostima personale
- Allineare le aspettative personali con la missione aziendale

Risorse coinvolte:

- Coordinatrici/ori
- Funzionari junior
- Agenti immobiliari
- Responsabili di Agenzia

Modalità operative

- Aule formative
- Attuazione sul campo (assistenza, feedback e analisi qualità operativa)

Progetto esclusivo a cura di **Studio G.R. Analisi e Sviluppo delle Risorse Umane**