

# **Agenti immobiliari, la formazione personale come leva per tutta la categoria**

*Il 31 gennaio inaugurato il master Fimaa Bergamo: prima lezione dedicata a nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita*

L'agente immobiliare? Un vero e proprio facilitatore nell'incrociare domanda e offerta e un professionista attento a intercettare i bisogni di chi compra e vende casa per cercare di rendere più serena la trattativa e, quindi, la conclusione di una compravendita. È questo il concetto chiave attorno a cui è ruotata la prima lezione del master di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, di Confcommercio. Inaugurato il 31 gennaio, il Master prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore a cura di docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

## **“Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita”**

Con “Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita” si è così inaugurato il percorso di alta formazione, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo. In cattedra un docente di spicco come Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di imprese del territorio nazionale.

“La scelta del docente non è stata casuale – conferma **Oscar**

**Caironi, presidente Fimaa Bergamo** -. Paolo Colombo ha confermato le sue ottime competenze di comunicatore e, soprattutto, ci ha trasferito concetti fondamentali e utili anche per gli agenti con una lunga esperienza sul campo. I suoi consigli sono stati infatti recepiti come delle vere e proprie chiavi di lettura per cogliere alcuni aspetti cruciali della nostra professione, a cominciare dalla capacità di intercettare bisogni, emozioni e aspirazioni, ma anche preoccupazioni, di chi acquista o vende casa”.

“Un altro aspetto emerso è la capacità di capire noi stessi per comprendere le esigenze degli altri – prosegue Caironi – L’aver una buona autostima professionale è infatti il miglior biglietto da visita per un agente immobiliare. Può sembrare scontato ma non lo è: l’agente lavora per la vendita dell’immobile mentre in realtà deve agire sulle emozioni dell’acquirente perché, di fatto, la transazione tra quello che si vuole e quello che si acquista è determinata da un percorso emozionale. E saper guidare questo percorso è fondamentale. Noi agenti immobiliari siamo di fatto i piloti di questo percorso”.

## **Il 21 febbraio la seconda lezione**

La prossima lezione è in programma lunedì 21 febbraio e verterà sul tema “Generazioni a confronto: come intercettare i nuovi bisogni” a cura di Stefano Tomelleri, docente in Sociologia Generale presso la facoltà di Scienze della formazione dell’Università degli Studi di Bergamo. Il master proseguirà poi fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storytelling immobiliare, passando per la psicologia dell’abitare, al ruolo dell’agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

---

# Agenti immobiliari: al via il master di alta formazione Fimaa Bergamo

*Si comincia il 31 gennaio. Il presidente Caironi: "Non c'è ancora nessun obbligo formativo per la categoria ma il tema della formazione è molto sentito"*

La formazione come leva per il mercato immobiliare e, soprattutto, come valore aggiunto per ogni professionista sul campo: lunedì 31 gennaio prende il via il primo corso di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari Bergamo di Confcommercio. Il Master, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo, prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore che saranno tenuti da docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

La prima lezione verterà su "Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita" a cura di Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di imprese del territorio nazionale. Il master proseguirà fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storytelling immobiliare, passando per la psicologia dell'abitare, al ruolo dell'agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

“È importante distinguere la formazione dall’aggiornamento – conferma **Oscar Caironi, presidente Fimaa Bergamo** -. Se infatti quest’ultimo è obbligatorio per restare al passo con le norme e gli obblighi di legge che ogni agente deve rispettare sul piano contrattuale e di esecuzione, è però necessario acquisire e perfezionare anche quelle competenze commerciali e di metodo per essere più efficace nella relazione, nell’acquisizione, nella comunicazione col cliente, nella gestione aziendale e finanziaria. Il boom delle compravendite immobiliari nonostante la crisi in atto dell’ultimo anno richiede un salto di qualità e sia per chi acquista sia per chi vende la consulenza immobiliare deve essere un valore aggiunto che fa la differenza”.

Tutti temi al centro del master che ha subito esaurito i 30 posti a disposizione, segnale che la formazione è di fatto molto sentita dagli agenti immobiliari. “Come Fimaa abbiamo sempre investito nella formazione perché di fatto non esiste nessun obbligo formativo per esercitare la professione – conferma Caironi -. Il corso abilitativo delle Camera di Commercio non è sufficiente per poter rimanere aggiornati sul mercato immobiliare che è in perenne evoluzione a cominciare dalle mutate esigenze abitative emerse in tempi di pandemia. Per questo proseguiremo con la formazione anche per tutto il 2022 seguendo una logica di squadra: insieme alle altre Fimaa lombarde stiamo infatti definendo un nuovo master universitario che prenderà il via nei prossimi mesi”.

---

# **Master in Gestione della**

# **Manutenzione Industriale, «un rapporto virtuoso tra Università e territorio»**

Il direttore del Master universitario, Sergio Cavalieri al termine dell'XI edizione del percorso formativo