



Grimaldi
IMMOBILIARE

Piano Formativo 2016

Indice

Piano Formativo 2016

Premessa	01
La Formazione di Tree Real Estate Academy	05
I Numeri della Formazione 2016	06
Gli obiettivi della formazione	07
I Percorsi Formativi	08
Attestati di Percorso	09
Attestati di Partecipazione	10
LUISS Business School	11
La Formazione di Tree Real Estate Academy	12
Le Sedi dei Corsi	13
L'Offerta Formativa	14
Aree Tematiche	15
Corsi in Aula	18
Corsi E-Learning	48
Iniziative 2016	
Corsi Motivazionali	81
Corsi di Preparazione all'esame di agente	84
I Formatori	85



Piano **Formativo** 2016

Premessa

Tree Real Estate Academy: un progetto formativo disegnato per il Consulente immobiliare

Ci siamo chiesti come dovrebbe essere la scuola che vorremmo frequentare per imparare ciò che l'esperienza sul campo ci ha insegnato in questi anni.

Una scuola d'impresa progettata e costruita per supportare e favorire continuità, aggiornamento e apprendimento secondo le logiche della facilitazione.

Un modello innovativo di formazione per le imprese che scelgono di crescere e investire nel proprio futuro professionale.

Luogo fisico e virtuale in cui si condividono valori, saperi, comportamenti e strategie, per la crescita delle persone all'interno dell'impresa.

La Formazione di Tree Real Estate Academy

Un sistema di gestione per la qualità

Da quest'anno Tree Real Estate Academy adotta un sistema di gestione per la qualità internazionale ISO 9001 che delinea le modalità per raggiungere alte prestazioni mettendo in atto processi che consentono di migliorare l'efficienza operativa a tutti i livelli.

ISO 9001 è lo standard più diffuso al mondo perché è in grado di assicurare la qualità di questi processi, garantendo alle organizzazioni un vantaggio competitivo e il successo del business.



I vantaggi dello standard ISO 9001

- processi più efficienti;
- prassi operativa più rapida ed efficace;
- offerta di servizi specifici per garantire una rapida realizzazione del sistema di gestione;
- permettere di raggiungere gli obiettivi di business a qualunque livello

L'obiettivo è garantire

- un livello di qualità elevato;
- un orientamento alle esigenze e alla soddisfazione di chi usufruisce del servizio;
- un controllo delle attività basato su evidenze e dati oggettivi;
- un miglioramento continuo

Politica e obiettivi per la Qualità

Annualmente vengono definiti Politica e Obiettivi per la Qualità.

Per stabilire se questi criteri siano stati soddisfatti si attivano continui controlli e verifiche:

- con sondaggi e analisi si valuta la qualità complessiva dei corsi di formazione a catalogo;
- consente di monitorare le segnalazioni e i reclami;
- gli audit annuali da parte dell'Ente Certificatore garantiscono il mantenimento del Sistema di Gestione per la Qualità

I Numeri della Formazione 2016



Gli obiettivi della formazione

Tree Real Estate Academy si propone di:

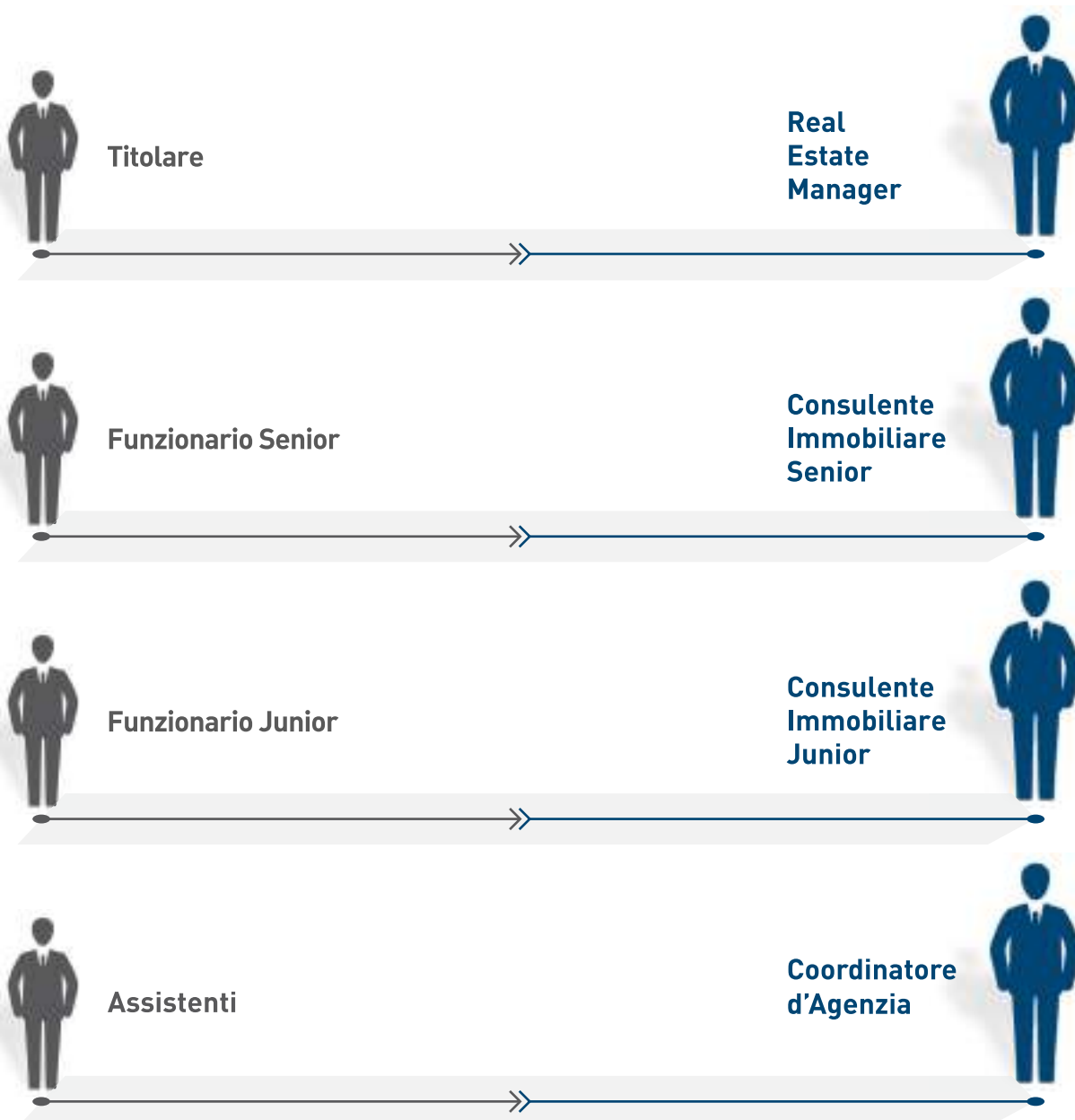
- aiutare i Consulenti immobiliari a lavorare meglio attraverso una soluzione formativa personalizzata, flessibile e di valore, attraverso il costante aggiornamento, il perfezionamento e la riqualificazione delle competenze;
- con un percorso didattico dedicato, si propone di trasmettere conoscenza per aiutare a sviluppare creatività, promozione e gestione di tutte le operazioni di sviluppo immobiliare;
- portare tutti gli Agenti d'affari in mediazione affiliati a diventare Consulenti immobiliari al top della professionalità per essere imprenditori di successo in grado di fare cultura immobiliare nel territorio in cui si lavora, rappresentando in modo opportuno il marchio di appartenenza;
- valorizzare il capitale umano attraverso la preparazione e specializzazione di tutte le risorse.



I Percorsi Formativi

Il percorso formativo è pensato per offrire un nucleo strutturato di programmi e guidare l'affiliato in un progetto di crescita professionale.

La formazione di Tree Real Estate Academy prevede percorsi per ogni figura professionale in agenzia, con l'obiettivo di elevare le loro competenze e raggiungere traguardi importanti in maniera finalizzata e organizzata, attraverso scelte metodologiche di apprendimento.



Gli Attestati di Percorso

Per poter raggiungere il livello disegnato per ogni figura e ricevere la relativa attestazione, sono previsti dei percorsi da seguire:

Per l'attestato di Real Estate Manager è obbligatoria la frequenza:

- a tutti i corsi in Aula dedicati dell'Area Commerciale;
- ad almeno 6 corsi in Aula relativi all'Area Economica, Area Finanziaria, Area Marketing Territoriale, Area Fiscale Legale, Area Tecnica, Area Commerciale Corporate;
- ad almeno 5 corsi E-Learning dedicati.

Per l'attestato di Consulente Immobiliare Senior è obbligatoria la frequenza:

- a tutti i corsi in Aula dedicati, dell'Area Commerciale;
- ad almeno 4 corsi in Aula relativi all'Area Economica, Area Finanziaria, Area Marketing, Area Legale Fiscale e Area Tecnica;
- ad almeno 10 corsi E-Learning dedicati.

Per l'attestato di Consulente Immobiliare Junior è obbligatoria la frequenza:

- a tutti i corsi in Aula dedicati dell'Area Commerciale;
- ad almeno 4 corsi in Aula relativi all'Area Economica, Area Finanziaria, Area Marketing, Area Legale Fiscale e Area Tecnica;
- ad almeno 15 corsi E-Learning dedicati.

Per l'attestato di Coordinatore d'Agenzia:

- a tutti i corsi in Aula dedicati dell'Area Commerciale;
- a tutti i corsi E-Learning dedicati.

Gli Attestati di Partecipazione

È previsto un attestato anche al termine di ogni singolo corso a cui si partecipa, che certifica la frequenza e gli argomenti appresi.

L'attestato è consegnato alla fine della sessione formativa in aula, e solo dopo la verifica da parte del Formatore delle seguenti condizioni:



Test di apprendimento

A partire dal 2016, al termine di ogni corso, i partecipanti sono sottoposti ad un test di apprendimento. Tale test è costituito da domande a risposta multipla. Al termine del corso il Formatore provvede a correggere il test collettivamente in aula avviando un confronto con i partecipanti.

Valutazione del corso

L'evento formativo viene validato in maniera definitiva al termine dell'erogazione del corso sulla base di:

- analisi schede di valutazione;
- raggiungimento degli obiettivi;
- competenze delle risorse;
- rispetto dei tempi;

Rilascio e consegna dell'attestato di frequenza al partecipante

Esclusivamente dopo aver verificato la firma di entrata e di uscita del partecipante e l'avvenuta consegna della Scheda di Valutazione viene consegnato l'attestato di frequenza

LUISS Business School



Coloro che hanno concluso il percorso formativo, documentato dagli attestati di partecipazione ai corsi in Aula e dalla verifica dei corsi E-Learning, potranno presenziare a un seminario didattico che si terrà presso l'Aula Magna della Luiss a Roma. Il seminario rappresenterà un momento di ideale conclusione del percorso formativo. Al termine verrà rilasciato da LUISS Business School un attestato di frequenza relativo al seminario.

Il seminario prevede 2 sessioni di natura commerciale e tecnica

- **Negoziazione e Psicologia di Vendita** - 3 ore
- **Due Diligence immobiliare** - 1 ora

Il seminario LUISS farà da cornice anche alla consegna degli attestati di compimento del percorso Tree Real Estate Academy in presenza del Presidente e Amministratore Delegato di Tree Real Estate.

La Formazione di Tree Real Estate Academy

Il Portale della Formazione

Il portale della formazione è una piattaforma online che presenta e dà accesso a tutta l'offerta formativa di Tree Real Estate Academy. Le funzioni principali sono:

- gestione delle iscrizioni ai Corsi in Aula. Sul portale sono pubblicate le date di tutti i corsi in programma, ed è l'unica modalità per poter registrare i partecipanti;
- seguire i corsi E-Learning. Oltre 40 corsi a libero accesso, visibili in ogni momento comodamente dal proprio computer;
- avere accesso al materiale didattico e alle presentazioni viste in aula. Dopo la giornata formativa il Formatore carica sul portale i materiali presentati in aula, rendendoli scaricabili mediante l'utilizzo di una password rilasciata durante il corso;

Il portale è accessibile mediante Treeplat: il gestionale in dotazione a tutte le Agenzie immobiliari affiliate.

[SCARICA IL MANUALE](#)

Realizzato nell'ambito del Progetto di Qualità, il portale della formazione è in continua evoluzione.

Le Sedi dei corsi

- MILANO
- TORINO
- PADOVA
- BOLOGNA
- GENOVA
- FIRENZE
- ROMA
- PESCARA
- SAN BENEDETTO DEL TRONTO
- CAGLIARI
- NAPOLI
- BARI
- REGGIO CALABRIA
- MESSINA



Offerta Formativa

Ogni corso è realizzato in base alle esigenze formative di tutte le figure professionali presenti in agenzia.

Ogni corso è contrassegnato da un livello che ne identifica i destinatari:

- **Introduttivo** - destinato a tutti
- **Base** - Funzionari Junior, Funzionari Senior e Assistenti
- **Intermedio** - Funzionari Senior e Titolari
- **Avanzato** - Titolari

L'offerta formativa è strutturata secondo due modalità didattiche:

- **Lezioni d'Aula** organizzati su tutto il territorio nazionale
- **Corsi online (E-Learning)** presenti sul portale della formazione
Per il compimento del percorso formativo, i corsi online devono essere seguiti in modo completo e rigoroso. Gli accessi sono tracciati e visibili, in forma riservata a chi opera in Tree Real Estate Academy

A queste due modalità va aggiunta quella relativa ai **Seminari formativi**:

I Seminari sono programmati periodicamente, e ne viene data comunicazione attraverso convocazioni in mail, newsletter, pubblicazioni online sul sito www.treere.it e i canal social del Gruppo.

Aree Tematiche

Le Aree Tematiche sono 11 e garantiscono l'aggiornamento e la formazione in merito a tutti gli argomenti afferenti l'immobiliare.

A Area Tree RE Academy

Il primo passo per creare sinergie all'interno di un network è quello di conoscere il Gruppo, inteso come persone, servizi e strumenti che supportano lo svolgimento del proprio lavoro.

B Area Commerciale

L'area commerciale è uno dei capisaldi della formazione di Tree Real Estate Academy e mira a dotare i Consulenti immobiliari del know-how di base, necessario per rappresentare il Gruppo e il brand di riferimento.

C Area Commerciale Corporate

L'area commerciale corporate è finalizzata ad allargare le prospettive di business degli affiliati Tree Real Estate nell'ottica della collaborazione nella gestione degli incarichi di commercializzazione affidati alla rete diretta Gabetti Agency, che si occupa di immobili ad uso non abitativo.

D Area Economica

L'area economica, supportata da Patrigest, società del Gruppo specializzata in valutazioni immobiliari per clienti istituzionali (Banche, Assicurazioni, Fondi,..) consente ai Consulenti Tree Real Estate di assimilare le best practices nei processi di valutazione immobiliare.

Aree Tematiche

E Area Gestionale

Conoscere l'utilizzo della piattaforma gestionale integrata e tutti gli strumenti di base per gestire con efficacia l'agenzia.

F Area Tecnica

L'area tecnica per apprendere come affiancare il cliente nel raggiungimento dei propri obiettivi, attraverso la risoluzione dei problemi e lo sviluppo delle opportunità in ambito: immobiliare, energetico, impiantistico di sicurezza, urbanistico, edilizio, tecnico, economico e finanziario.

G Area Finanziaria

L'area finanziaria per approfondire la regolamentazione del settore della mediazione creditizia e supportare il cliente nella scelta della modalità di finanziamento più adeguata e conoscere gli strumenti di pianificazione strategica dell'impresa.

H Area Marketing

L'area marketing si compone di vari corsi volti a coordinare la gestione del brand di riferimento e ottimizzare la commercializzazione del proprio portafoglio immobili tramite strumenti tradizionali ed innovativi.

I Area Marketing Territoriale

Il marketing territoriale per sviluppare credibilità e affidabilità nel mercato di riferimento con il supporto dell'Ufficio Studi e la divulgazione dei report sull'andamento del mercato.

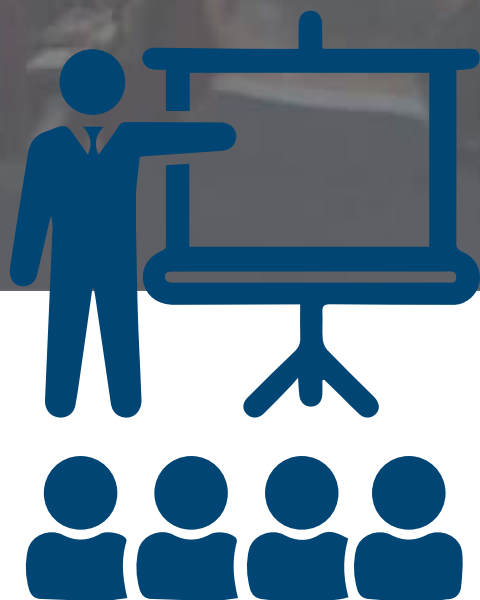
Aree Tematiche

L Area Legale Fiscale

Una gamma di corsi pensati per affrontare tematiche specialistiche legate ad aggiornamenti nel rispetto delle normative vigenti.

M Area Organizzazione e Personale

Organizzare il proprio team di lavoro e adottare le formule contrattuali più idonee per accrescere la produttività dell'agenzia.



Corsi in Aula



Corsi E-Learning

Iniziative 2016

Corsi Motivazionali

La motivazione è l'attività che orienta il comportamento dell'individuo, la capacità individuale di organizzare il proprio comportamento in una determinata direzione in seguito all'azione di alcuni stimoli provenienti dall'esterno. È una predisposizione interiore - un bisogno, una pulsione o un desiderio - che mette in moto dei comportamenti diretti a obiettivi specifici.

Obiettivo di questo corso: affermare una logica di empowerment, cioè uno "stimolo alla presa di coscienza, all'autoaffermazione" si punta cioè ad aumentare il potere di una persona di affrontare i mutamenti e i problemi e a rafforzare il suo potere di scelta. Con tali finalità saranno organizzati seminari intensivi.

Aree Territoriali: Nord e Centro

Client Partnership

Obiettivi

Occorre avere oggi maggiore consapevolezza di sé per acquisire maggiore Leadership sul mercato. Consapevolezza sul nuovo profilo di sale necessario per conquistare e mantenere i Clienti In questo mercato immobiliare in totale trasformazione, occorre disporre di strumenti: innovativi, scientifici, applicabili e di coinvolgimento interpersonale

Programma

Whole Brain Awareness:

- Il potenziale di ogni individuo
- Il valore delle diversità nello stile di pensiero
- Il modello Whole Brain Sale
- Quale profilo "sale" richiede oggi il mercato immobiliare?
- Qual è il mio profilo?
- Auto-valutazione: Profilo Whole Brain

Dal prodotto...al servizio di valore

- Il servizio: l'arma per ottenere un vero e duraturo vantaggio competitivo
- La soggettività del servizio al cliente: aspettative, esperienze
- La curva delle 3 aspettative del Cliente: implicita, espressa e latente
- Saper "leggere il cliente" e personalizzare il servizio
- La mappa Whole Brain dei servizi offerti

Iniziative 2016

Programma

Dalla vendita del servizio alla Client Partnership

- Creare nuovi clienti: quanto costa?
- Fidelizzare i clienti quanto rende?
- La partnership con il Cliente: come costruire una relazione positiva
- L'era della relazione: la contrapposizione "hard" e "soft"
- La percezione: il cuore della relazione
- La mappa Whole brain dei miei Clienti

Da Agente a Whole Brain Consultant

- La mappa Whole Brain del cliente oggi
- Confronto con il mio profilo (autovalutazione)
- Whole Brain Comunicazione con il Cliente interno ed esterno
- Come riconoscere le preferenze di pensiero dei propri interlocutori
- Cosa comunicare a persone a seconda della Dominante Cerebrale

Formatori

- Sonia Regola Ceo Mt&C e Partner Herrmann Group
- Franco Rossi Cabaret e Formazione

Attestato di partecipazione finale

Estrazione in chiusura di 5 profili HBDI Gratuiti

Iniziative 2016

Area Territoriale: Sud

Rapport Is Power Client Partnership

Obiettivi

Tutti possiamo stimolare e rinforzare la capacità di creare rapporti: basta seguire suggerimenti specifici e - soprattutto - 'fare i compiti a casa'.

Programma

- Relazioni Mediocri
- Relazioni di Qualità
- Risolvere i problemi di ogni giorno e semplificarci la vita e gli affari
- Evitare le parole KILLER che danneggiano i tuoi rapporti con clienti, collaboratori, soci, figli, familiari
- Capire come l'altro può essere un forte alleato per raggiungere i tuoi obiettivi
- Circondarsi di persone di valore, con cui condividere un atteggiamento mentale costruttivo, standard elevati e sviluppare sinergie
- Migliorare la qualità della tua salute

Formatori

- **Mike Tribuzio,**

Manager e Formatore di Editore Coach in NLP

Docente per il Corso di Alta Formazione "Comunicazione Strategica" presso School of Management Università LUM Jean Monnet

Iniziative 2016

Corsi di preparazione

Corsi di preparazione all'esame di idoneità agenti d'affari in mediazione

Tree Real estate Academy per aiutare gli Affiliati che hanno frequentato un corso di abilitazione e devono effettuare l'esame presso le Camere di Commercio dedica una formazione intensa e specializzata di due giornate d'aula per preparare in modo adeguato il candidato al superamento dell'esame

Sono previste:

- lezioni relative a materie d'esame con docenti specializzati;
- simulazioni di prove d'esame.

L'esame è diretto ad accertare la capacità professionale dell'aspirante.

L'organizzazione è a cadenza semestrale con un numero minimo di almeno 10 iscritti.

Tutte le modalità di partecipazione sedi e orari verranno precisati con idonea comunicazione.

Formazione mirata

Per chi necessita di una formazione mirata è possibile ricercare insieme una soluzione su misura da disegnare e realizzare insieme.

È possibile scrivere all'indirizzo qualityacademy@treere.it anche dopo un corso per esprimere pareri e suggerimenti per nuovi corsi e per aiutare Tree Real Estate Academy a migliorare sempre di più il modo di fare formazione.

I Formatori

Esperienza competenze e ricchezza dei Consulenti-Formatori Tree Real Estate Academy

I Consulenti-Formatori Tree Real Estate Academy vantano esperienze professionali in azienda di alto livello. Si distinguono per la passione verso il proprio lavoro e la voglia di trasmettere conoscenze ed esperienze indispensabili per il successo professionale di ogni partecipante

La loro esperienza professionale è indispensabile per comprendere a fondo le realtà imprenditoriali dei partecipanti e offrire le soluzioni più adeguate e immediatamente applicabili.

I partecipanti al termine della formazione, valutano le competenze didattiche dei Consulenti-Formatori che vengono espresse attraverso una media di voti, quantificati ed elaborati in una unica media nazionale.



I Formatori



Alberto Cerizza

Direttore Finanza e Controllo
Gabetti Property Solutions
acerizza@gabetti.it

 [View my profile](#)



Andrea Ardrizzi

Responsabile Dipartimento Por-
tfolio Management
Gabetti Agency
acerizza@gabetti.it

 [View my profile](#)



Antonio Carbone

Project Manager
Patrigest
acarbone@patrigest.it

 [View my profile](#)



Claudio Sugamosto

Consigliere Delegato Area Centro
Tree Real Estate
csugamosto@treere.it

 [View my profile](#)



Fabio Guglielmi

Direttore Generale
Santandrea Luxury Houses
fabioguglielmi@immobilisantandrea.it

 [View my profile](#)



Francesca Fantuzzi

Supervisore Ufficio Studi
Gabetti Property Solutions
ffantuzzi@gabetti.it

 [View my profile](#)



Francesco Iaccarino

Comunicazione
Gabetti Property Solutions
fiaccarino@gabetti.it

 [View my profile](#)



Francesco Guglielmi

Area Legale Operativa
Gabetti Agency
fguglielmi@gabetti.it

 [View my profile](#)



Francesco Mancuso

Titolare
Agenzia Grimaldi Messina Nord
messina.nord@grimaldifranchising.it

 [View my profile](#)



Giovanni Cecchini

Business Development Manager
Gabetti Property Solutions
gcecchini@gabetti.it

 [View my profile](#)

I Formatori



Giovanni Marco Ottoboni
Responsabile Dipartimento
Frazionamenti e Cantieri
Gabetti Agency
gottoboni@gabetti.it

 [View my profile](#)



Jenny Nespoli
Consulente privacy certificato
jenny.nespoli@laborproject.it

 [View my profile](#)



Lidia Ranghetti
Responsabile Scientifico
Formazione
Tree Real Estate
lranghetti@treere.it

 [View my profile](#)



Luca Blasi
Direttore Generale
Gabetti Agency
lblasi@gabetti.it

 [View my profile](#)



Marco Bignamini
Project Manager
Patrigest
mbignamini@patrigest.it

 [View my profile](#)



Marco Parma
Coordinatore Operativo Centro-Nord
Dipartimento Frazionamenti e Cantieri
Gabetti Agency
mparma@gabetti.it

 [View my profile](#)



Marco Quaranta
IT-Consultant
Gabetti Property Solutions
mquaranta@gabetti.it

 [View my profile](#)



Marco Speretta
Direttore Generale
Gabetti Property Solutions
Amministratore Delegato
Tree Real Estate
msperetta@treere.it

 [View my profile](#)



Matteo Colombo
Socio fondatore Labor e Project
Formatore in tema di Privacy
matteo.colombo@laborproject.it

 [View my profile](#)



Matteo Marchese
Manager
Patrigest
mmarchese@patrigest.it

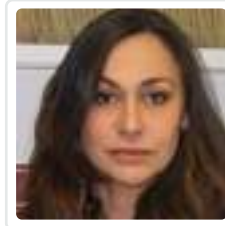
 [View my profile](#)

I Formatori



Micaela Musso
Direttore Generale
Abaco Team
m.musso@abacoteam.com

 [View my profile](#)



Michela Bani
Avvocato e Partner
di LABLAW Studio Legale.
m.bani@lablaw.com

 [View my profile](#)



Nadia Crisafulli
Project Manager
Patrigest
ncrisafulli@patrigest.it

 [View my profile](#)



Nicoletta Balli
Responsabile Contabilità
Clienti & Fornitori Acquisti
Gabetti Property Solutions
nballi@gabetti.it

 [View my profile](#)



Paolo Bellini
Strategic Advisor
Gabetti Property Solutions
pbellini@gabetti.it

 [View my profile](#)



Pasquale Valenzano
Consigliere Delegato Area Sud
Tree Real Estate
pvalenzano@treere.it

 [View my profile](#)



Pietro Pellizzari
Founder e COO
WikiRe
p.pellizzari@wikire.it

 [View my profile](#)



Roberto Cerchi
Titolare Agenzia Grimaldi
Roma Aurelio Gregorio VII
roma.aurelio@grimaldifranchising.it

 [View my profile](#)



Rachele Vigilante
Referente Settore
Retail Corporate
Gabetti Agency
rvigilante@gabetti.it

 [View my profile](#)



Roberto Busso
Amministratore Delegato
Gabetti Property Solutions
rbusso@gabetti.it

 [View my profile](#)

I Formatori



Sebastiano Diletti

Coordinamento
Tecnico Audit & PM
Abaco Team
s.diletti@abacoteam.com

 [View my profile](#)



Roberto Pietro Sidoti

Avvocato e Socio fondatore
dello studio di avvocati
SIDOTI & PARTNERS
r.sidoti@fivesixty.it

 [View my profile](#)



Roberto Perego

Consigliere Delegato Area Nord
Tree Real Estate
rperego@treere.it

 [View my profile](#)



Silvia Sano

Franchising Manager
Marche - Abruzzo - Umbria - Lazio
Tree Real Estate
ssano@treere.it

 [View my profile](#)



Silvio Capello

Audit, PM, HSE & Energy Department
Abaco Team
s.capello@abacoteam.com

 [View my profile](#)



Stefania Binda

Responsabile
Marketing e Comunicazione
Gabetti Property Solutions
sbinda@gabetti.it

 [View my profile](#)



Tommaso Lomaglio

Formatore esperto
sulla metodologia del coaching
tommasolomaglio@libero.it

 [View my profile](#)



CONTATTI E CUSTOMER CARE

supportoacademy@treere.it | qualityacademy@treere.it

TELEFONO:

06.45229190 - digitare il tasto 4 (portale formazione) o in alternativa il tasto 1 (treeplat)

DIREZIONE GENERALE

Tree Real Estate

Via Bernardo Quaranta, 40 - 20139 Milano - Tel. +39 02 77 551

www.treere.it

www.grimaldifranchising.it