

CORSO

Vendita etica

PER HOME STAGER & INTERIOR DESIGNER

Vendere il servizio di Home Staging
e la consulenza di Interior Design

con

Alice Alessandri

consulente

&

Mirna Casadei

home stager



chi siamo

Mirna Casadei

home stager

Romagnola, **home stager** dal 2014, si occupa anche di restyling di case e formazione. Con una lunga esperienza in **immagine, comunicazione, grafica, organizzazione eventi e scenografia.**

Per qualche anno **Tutor** nella trasmissione "**Detto Fatto**" su Rai 2 dove ha proposto idee di restyling low budget per spazi abitativi.



ALLESTIMENTO
SCENOGRAFIA
home relooking



La sua specialità è **creare ambienti di casa a "effetto wow"** con budget contenuti grazie ai trucchi dell'Home Staging.

Aperta alla **collaborazione** e allo scambio, mettere **al primo posto il rapporto umano** nella relazione con i suoi clienti è da sempre la sua caratteristica.

@mirnacasadeihomestaging

chi siamo

Alice Alessandri

consulente

Laureata in Scienze dell'Informazione, oggi è consulente e formatrice in Passodue, lo studio fondato e diretto insieme al marito Alberto Aleo. In Passodue si occupa di analisi e progettazione di percorsi formativi e consulenziali nell'ambito della **Business Ethics**, coordinando l'area dedicata alla **vendita e servizio al cliente**, lavoro di squadra e leadership.

Crede fortemente che **profitto ed etica**, successo professionale e felicità siano concetti compatibili. Per questo il metodo Passodue si basa su 2 aree di ricerca: **la Vendita Etica**, un approccio all'attività commerciale basato sulla costruzione di fiducia e sullo scambio di valore tra venditore e cliente e il **Loving Business Model**, un modello di business che mette l'amore al centro delle dinamiche tra tutti i portatori di interesse coinvolti.



business
ETICA
fiducia

L'ultimo libro "Diario di Un Consulente" raccoglie in aree tematiche una parte degli oltre 300 articoli del blog di Passodue di cui è redattore e racconta, approfondisce e testimonia l'approccio etico al business.

@mirnacasadeihomestaging

Cosa faremo insieme

PROGRAMMA

IL CLIENTE

- Le quattro tipologie di cliente - l'agenzia immobiliare, il costruttore, l'investitore immobiliare, il privato: differenze strategiche nell'approccio

LA RELAZIONE

- Le fasi della relazione con il potenziale cliente:
il metodo della Vendita Etica per costruire fiducia e mantenerla nel tempo

COME AGIRE

- Prendere appuntamento utilizzando al meglio mail e telefono
- Sciogliere il ghiaccio e guidare il dialogo per personalizzare la presentazione dei propri servizi
- Parlare efficacemente del valore economico dell'offerta

LE OBIEZIONI

- Superare le principali obiezioni che si ricevono



Perché partecipare AL CORSO

Saper fare bene il proprio lavoro come home stager e interior designer è fondamentale ma non sempre basta per **vendere con efficacia** il servizio offerto.

Vendere l'intangibile, infatti, richiede **metodo**, per guidare con precisione ogni fase della relazione con il potenziale cliente e consapevolezza, per **trasmettere il proprio valore** differenziale.

In questa giornata di formazione scoprirai come affrontare il mercato con **la sicurezza di un approccio alla vendita** che mira a soddisfare se stessi e gli altri mantenendo uno stile coerente con i tuoi valori.

Gli esempi sono tratti dall'esperienza di chi si occupa di home staging con successo da anni e potrai intervenire portando le tue domande.



Informazioni

Orari:

dalle 10,00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00 con pausa pranzo libera
(una giornata)

Quota:

€. 290 + Iva 22%

Iscrizione:

Per prenotare il proprio posto in aula versare la quota tramite Iban:

Mirna Casadei Home Staging presso Banca Credit Agricole

IBAN: IT62L 062306 782200 004022 4023

Inviare la contabile del bonifico a: info@mirnacasadei.it

Nella causale scrivere:

Nome e Cognome

Corso Vendita Etica

data del corso

(totale bonifico €. 353,80)

oppure tramite Satispay
al cell. 348 9491104

Sede del corso:

Rimini

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

La quota non comprende: extra, pasti, pernottamento, viaggio.

Mirna Casadei
HOMESTAGING



www.mirnacasadei.it - info@mirnacasadei.it - cell. 348 9491104

L'ordine cronologico delle attività e degli argomenti potrà essere modificato a discrezione dei docenti.
In caso di impossibilità a frequentare la quota versata sarà trattenuta e ritenuta valida per l'edizione successiva in programma entro 12 mesi.
Il programma potrebbe subire piccole variazioni a causa della situazione Covid.
In caso di febbre, tosse o sintomi influenzali non sarà consentito l'accesso in aula.