

STRATEGIE DI ACQUISIZIONE E VENDITA IMMOBILIARE

Prezzo: **Prezzo di listino**
35,00 € Prezzo a te riservato
33,25 €



Codice	9788891781802
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	22 nov 2019
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Coddetta Carlotta
Edizione	3
Editore	Franco Angeli

Descrizione

Stai cercando qualcosa che ti aiuti ad acquisire un maggior numero di incarichi in esclusiva e ad incrementare le vendite?

Il libro che hai tra le mani è ricco di strategie, tattiche, metodi e strumenti che ti aiuteranno, con un po' di impegno e voglia di fare, a raddoppiare il tuo business nella metà del tempo.

Ecco alcuni vantaggi che potrai ottenere leggendo il libro:

1. apprendere un metodo matematico per il successo nel campo immobiliare;
2. conoscere e utilizzare al meglio le principali fonti di acquisizione;
3. prendere incarichi in esclusiva, a prezzo e con il pieno riconoscimento della provvigione;
4. fidelizzare i clienti e stimolarli a fornirti referenze;
5. ricevere un maggior numero di proposte;
6. migliorare le tue capacità negoziali e chiudere più trattative;
7. sviluppare il tuo business.

Indipendentemente dal fatto che tu sia un principiante o un esperto, iniziare subito la lettura di questo libro ti permetterà di raccogliere il successo che meriti, migliorando le tue abilità e il tuo livello di preparazione.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

