

Tags: Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato libro pdf download, Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato scaricare gratis, Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato epub italiano, Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato torrent, Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato leggere online gratis PDF

Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato PDF

Salvatore Coddetta



Questo è solo un estratto dal libro di Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Salvatore Coddetta
ISBN-10: 9788856816884
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 2693 KB

DESCRIZIONE

Il boom del settore immobiliare, che è durato all'incirca fino al 2006, rendeva tutto più facile perché le case "si vendevano da sole". In quel periodo molti agenti immobiliari si ritenevano dei fuoriclasse. Ma i veri fuoriclasse brillano anche nei momenti più cupi. In un momento come quello odierno in cui essere un fuoriclasse è più impegnativo che mai, è ancora più cruciale sapere cosa fare. E fondamentale imparare a diventare una persona proattiva piuttosto che reattiva agli eventi che caratterizzano il mercato. Le statistiche hanno dimostrato che un elevato grado di successo richiede di essere al posto giusto, al momento giusto e con le giuste competenze. Questo libro è un modo per affinare e migliorare le abilità e il livello di preparazione. Leggendo questo libro si potrà imparare le competenze di vendita e tornare in pista prima ancora che l'economia giri e il mercato torni ad essere positivo. Questo libro, che è colmo di consigli, strategie e suggerimenti pratici, sia per il neofita che per l'esperto del settore immobiliare, è indispensabile per emergere anche in tempi di crisi e distinguersi dalla massa dei competitor.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Strategie di acquisizione e vendita immobiliare Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato

Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato (Manuali) eBook ...

Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato è un libro di ...

**STRATEGIE DI ACQUISIZIONE E VENDITA IMMOBILIARE. SUGGERIMENTI PRATICI
PER AGENTI IMMOBILIARI, NEOFITI O ESPERTI, CHE VOGLIONO DISTINGUERSI NEL
MERCATO**

[Leggi di più ...](#)