



Organizzazione del tempo

Obiettivi e Pianificazione

L' Agenda



ritmo e musica
per il lavoro
e per sé stessi

Il Metodo PATOS

Portafoglio - Appuntamenti
Task - Obiettivi - Soldi

**La vendita è studio,
miglioramento
continuo e ricerca
di soluzioni e,
soprattutto, cultura
del risultato.**



***«Il successo, è la pietra
di paragone del merito.»***
(Lord George Gordon Byron)



***«Vendere è Lavorare con
attenzione, disciplina e impegno,
non è sfogliare il libro delle scuse
e delle giustificazioni.»***



Agenda

PATOS

Portafoglio - **A**ppuntamenti - **T**ask

Obiettivi - **S**oldi

P

1 gennaio

Domenica

Portafoglio proprietari **Processo** **Caffè**

8			
-	1) Di Paolo zona res.le	0	0
9	2) Tatiana- Campomoro	0	0
-	3) Alessandrini	0	0
10	4) Parisi	0	0
-	5) Alesi	0	0
11	6) Annichiarico	0	0
-	7) Angelucci	0	0
12	8) Offidani Vazia	0	0
-	9) D'Angeli - P. Tevere	0	0
13	10) Lo Piano	0	0
-	11) Melton	0	0
14	12) Ausonia - Villa	0	0
-	13) Potenzi - Miniapp.	0	0
15	14) Quattrini	0	0
-	15) Viggiano	0	0

Obiettivi

18	Ore zona	10
-	Notizie	12
19	Chiamate/notizie	25
-	Visite acquisizione	3
20	Incarichi nuovi	1
	Appuntam. vendita	10
	Incontri gestione	5
	Ribassi effettuati	1
	Proposte ritirate	2
	N° affitti	1
	N° vendite	1
	Obiettivo fatturato	3000
	Mio incasso	1200

Processo

- 1) Email in newsletter
- 2) Report settimanale
- 3) Invio link immobile
- 4) Aggiornam. decisori
- 5) Controllo rating-copy
- 6) Controllo planimetrie
- 7) Controllo foto/video
- 8) Controllo home staging
- 9) Valutazione criticità
- 10) Adozione soluzioni

Lunedì

2 gennaio

Leggere Portafoglio proprietari

8	
-	
9	Privato
-	
10	
-	
11	
-	
12	
-	
13	
-	
14	App. Acquisizione - Albertosi via Vazia 6
-	
15	
-	
16	Prequalifica - Alberici - agenzia
-	
17	Prequalifica Massimi -agenzia
-	
18	App. Gestione Lo Piano - zona res.le 1058S
-	
19	
-	
20	

Task

- O D'Angeli - fix - gestione - ribasso
- O Alessandrini - fix - gestione - proroga
- O Annichiarico - fix - gestione - rating

Obiettivi - Focus del giorno

O Prendere 2 ribassi

Soldi €

€

O

A

T

S



Agenda

P

PATOS

Portafoglio - Appuntamenti - Task
Obiettivi - Soldi

3 gennaio **Martedì**

Leggere Portafoglio (domenica)

- 8
- 9 Briefing
- 10 Zona
- 11 Piazza
- 12 Tevere
- 13 Chiamate e Marketing
- 14
- 15 App. Vendita Via Foresta –Angelini 2875S
- 16
- 17 App. Vendita Via Petrini– Cari 2586S
- 18 Prequalifica Angelucci Agenzia
- 19 PRIVATO - Palestra
- 20

Task

- O Di Paolo fix filmato – firma incarico
- O Scipioni fix Preliminare
- O Rossi - sentire x Proposta acquisto

Obiettivi - Focus del giorno

- O Prendere 1 proposta

Soldi €

€ 500

Mercoledì **gennaio 4**

- 8 **Portafoglio propr.**
- 9 **RolePlay** 9) D'angeli – P. Tevere
- 10 **Zona** 10) Lo Piano
- 11 **Centro** 11) Melton
- 12 **storico** 12) Ausonia - Villa
- 13 **Chiamate e Marketing** 13) Potenzi – Miniapp.
- 14 14) Quattrini
- 15 15) Viggiano
- 16 **App. Acquisizione - Albertosi via Vazia 6**
- 17 **Prequalifica – Alberici - agenzia**
- 18 **Prequalifica Massimi -agenzia**
- 19 **App. Gestione Lo Piano - zona res.le 1058S**
- 20 **PRIVATO - Pizza Picchio Allegro**

Task

- O D'Angeli – fix – gestione - ribasso
- O Alessandrone – fix – gestione - proroga
- O Annichiarico – fix – gestione – rating

Obiettivi - Focus del giorno

- O Prendere 2 ribassi

Soldi €

€

A

T

O

S



Agenda Calendar

File Modifica Visualizza Cronologia Segnalibri Strumenti Aiuto

Nuova scheda WhatsApp Posta in arrivo (9.056) - marchio X Google Calendar - Settimana de X MyAbaco.it

https://calendar.google.com/calendar/u/0/r/week/2023/1/1?tab=mc&pli=1

Calendar Oggi < > Gennaio 2023 Settimana 1

Crea

Gennaio 2023 < >

	DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB
GMT+01	1	2	3	4	5	6	7
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							

Cerca persone

I miei calendari

- Felice Marchioni
- Contacts
- Promemoria
- Tasks

Altri calendari

- abacoimmobiliare@gmai...
- Andrea Ing. Strinati
- felice marchioni
- francescalaura13@gmail

Cliccare



Scrivi qui per eseguire la ricerca



08:09

31/12/2022



Agenda Calendar

File Modifica Visualizza Cronologia Segnalibri Strumenti Aiuto

Nuova scheda WhatsApp Posta in arrivo (9.056) - marchio X Google Calendar - Settimana di MyAbaco.it

https://calendar.google.com/calendar/u/0/r/week/2023/1/1?tab=mc&pli=1

Calendar Oggi < > Gennaio 2023 Settimana 1

Settimana

+ Crea

	DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB
	1	2	3	4	5	6	7
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							

Cliccare

GMT+01

Gennaio 2023

	D	L	M	M	G	V	S
1	1	2	3	4	5	6	7
2	8	9	10	11	12	13	14
3	15	16	17	18	19	20	21
4	22	23	24	25	26	27	28
5	29	30	31	1	2	3	4
6	5	6	7	8	9	10	11

Cerca persone

I miei calendari

- Felice Marchioni
- Contacts
- Promemoria
- Tasks

Altri calendari

- abacoimmobiliare@gmai...
- Andrea Ing. Strinati
- felice marchioni
- francescalaura13@gmail

08:11 31/12/2022



Agenda Calendar

File Modifica Visualizza Cronologia Segnalibri Strumenti Aiuto

Nuova scheda WhatsApp Posta in arrivo (9.056) - marchio Google Calendar - Settimana di MyAbaco.it manina click scontornata - Rice

https://calendar.google.com/calendar/u/0/r/week/2023/1/1?tab=mc&pli=1

Calendar Oggi < > Gennaio 2023 Settimana 1

Crea

Gennaio 2023 < >

	DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB
	1	2	3	4	5	6	7
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							

Cerca persone

I miei calendari

- Felice Marchioni
- Contacts
- Promemoria
- Tasks

Altri calendari

- abacoimmobiliare@gmai...
- Andrea Ing. Strinati
- felice marchioni
- francescalaura13@gmail

TASKS

Portafoglio proprietari

Aggiungi un'attività

- 1) Di Paolo Zona res.le
- 2) Tatiana Campomoro
- 3) Alessandroni
- 4) Parisi
- 5) Alesi

08:15 31/12/2022



Agenda Calendar

ina click scontornata - Ricer × + ▾

☆ [Icons: shield, download, printer, menu]

TASKS ×

Portafoglio proprietari ▾

✓+ Aggiungi un'attività ⋮

-
- 1) Di Paolo Zona res.le
- 2) Tatiana Campomoro
- 3) Alessandroni
- 4) Parisi
- 5) Alesi



Interviewing & Listening

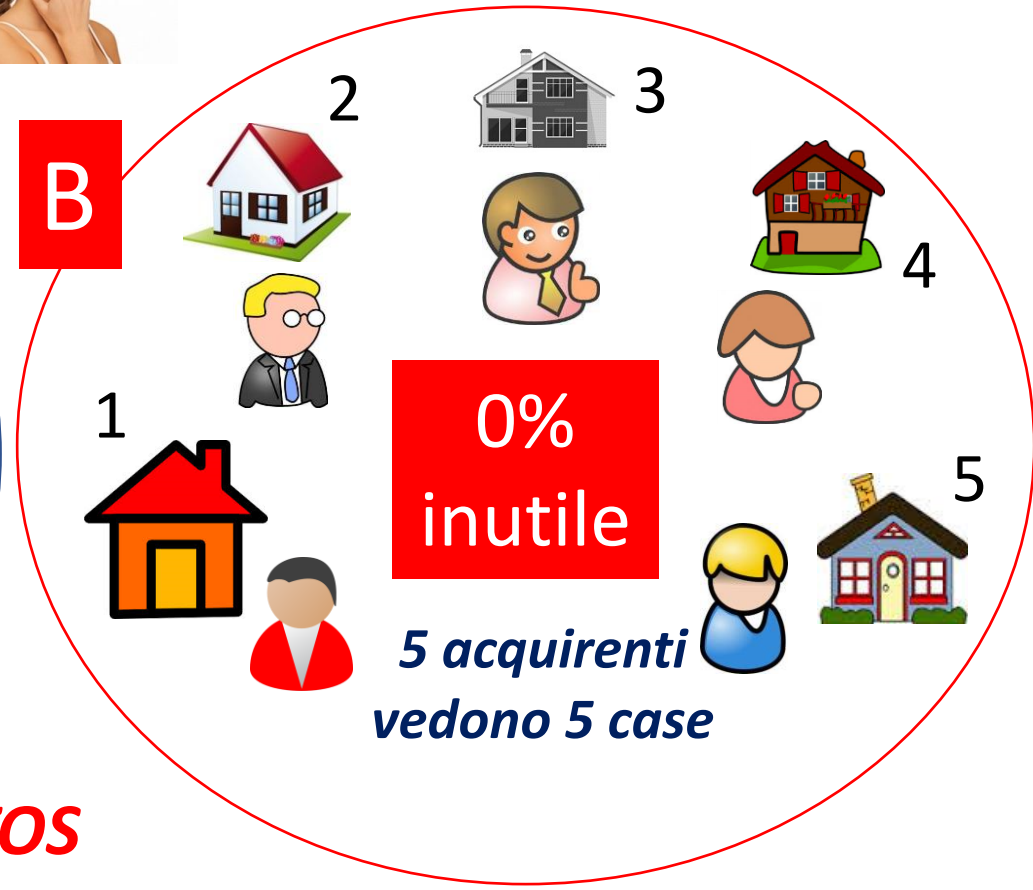
**Obiettivi e pianificazione
del tempo**



Talking & driving



Interviewing & Listening



PATOS

Portafoglio

Appuntamenti

Task

Obiettivi - Soldi



Obiettivi e pianificazione





Come gestire il Portafoglio



Fare Lista
Proprietari

Incontro
gestione
max 7 giorni

Portandosi
Appresso
intervista
precedente

gestire il portafoglio

Check immobile – per ciascuno dei clienti proprietari

- 1) Ho un report di chi lo ha visto in ufficio o sul posto o al telefono ?
- 2) Come è Pubblicizzato ? (rating, bandierine, foto, video, cartelli ?
Come esce sui portali ? I documenti sono a posto ? Home staging?
- 3) Ho fatto zona per «appena acquisito» per proporlo ai vicini?
Spingo in quella zona durante le ore di zona ?
- 4) Email del proprietario/proprietari è in newsletter ? Posso inviargli
un report ed un link di come è pubblicizzato l'immobile ?
- 5) Sto aggiornando tutti i comproprietari ? Quando l'ultima volta ?
- 6) Il testo della pubblicità è giusto ? È stato fatto con il Copy ? ho
individuato il target di acquirenti per un annuncio personalizzato?
- 7) Ho una buona empatia con i proprietari o deve essere rilanciato il
rapporto ?
- 8) **Ho intervista venditore ?** Il prezzo è corretto ?
Conosco cosa debbono fare i venditori con il realizzo ?
Conosco il progetto di vita ? Conosco la loro personalità ?
La situazione problema ?
So Chi decide ? (Potere economico e potere decisionale)



ONE TO ONE

settimanale

ONE TO ONE



Portafoglio
Clienti

Agenda e statistiche
settim. passata

Agenda settiman. futura

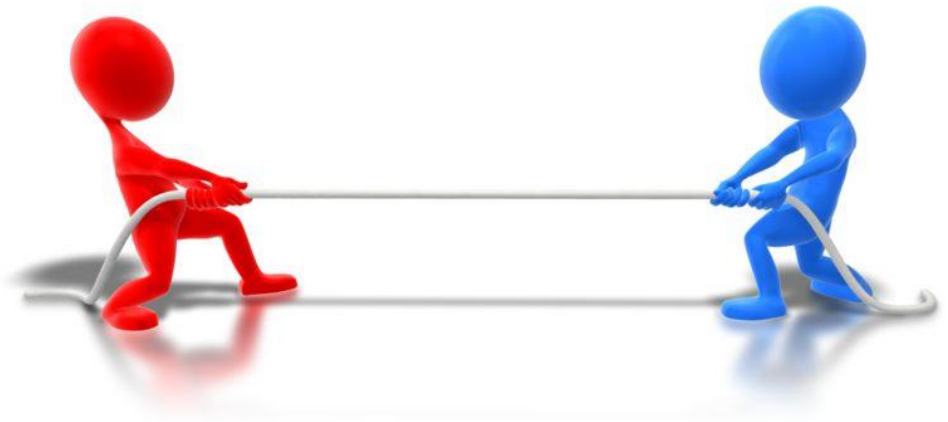


Task

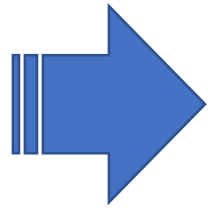
Verifica

- Stato aggiornam. Clienti e invio report
- **Verifica pubblicità e rating**
- Pulizia - Ribassi
- Gestione tempo
- **Attività svolte**
- Obiettivi raggiunti
- Organizzaz. E fix Appuntamenti (partendo da zona e appuntamenti gestione propr.)
- Revisione e nuove priorità
- Usi i kit ?
- **Fai le interviste prequalifiche o vai a spasso ?**
- Fai Il fenomeno ?

ONE TO ONE



Fenomeno



- **Soggetto simile a venditore e che si atteggiava a tale** che dice ai proprietari di chiedere tanto e agli acquirenti di spendere poco

Importante

One to one - Nessuno deve uscire demotivato

Evidenziare sempre i progressi e fare riconoscimenti

Responsabili: Ricordarsi che le persone si gestiscono con i numeri – non con le sensazioni – voler bene ai venditori – aiutarli

Memo venditori: Assumersi i clienti e la vendita – essere attivi e organizzati, essere responsabili non vittime – evitare elenco delle scuse

CONSIGLI AI VENDITORI

Organizzazione personale



- 1) Evitare debiti - ipotecano il futuro
- 2) Evitare case costose e farsi i conti di ciò che ci possiamo permettere
- 3) Se hai debiti oppure se non hai liquidità, non sei lucido
- 4) Se risparmi hai fiato e puoi investire per avere rendite passive

2023



**Ad un magnifico
nuovo anno**