# IperProfessional

## Professionalità e Successo

**IperProfessional**

21 Century Digital Boy


www.iperprofessional.it

www.facebook.com/iperprofessional.it

www.instagram.it/iperprofessional

t.me/iperprofessional

www.threads.net/@iperprofessional

podcasters.spotify.com/pod/show/iperprofessional

**Sede Legale e operativa**

Via Benedetto Croce 51, 56125 Pisa

# Presentazione

IperProfessional, marchio della formazione di 21 Century Digital Boy, è nata nel 2016 e ha come obiettivo quello di trasferire agli agenti e operatori del mercato immobiliare le tecniche di vendita e comunicazione utilizzate a livello "aziendale" così da aumentare produzione e produttività.
La visione di IperProfessional è che l'agente immobiliare sia in cima alla scala della vendita perché si occupa del bene più importante e prezioso delle persone: la Casa.
Per questo motivo l'Agente Immobiliare deve possedere elevate competenze, valorizzare il suo lavoro ed essere riconosciuto come "Il" professionista autorevole e specializzato per tale compito.
Questa è la nostra Missione.
I Coach IperProfessional sono specializzati nel trasformare gli agenti immobiliari in acquisitori che utilizzano le più moderne tecniche di vendita.

Dal 2016 IperProfessional ha tenuto più di 100 seminari/Webinar in giro per l'Italia, 82 corsi interni in agenzia, ed ha erogato formazione individuale ("coaching") a più di 210 clienti.
IperProfessional organizza e propone inoltre formazione individuale e corsi business incentrati su tecniche di vendita e acquisizione ed ha e ha avuto accordi commerciali con GF&Associati azienda dedicata alla vendita/acquisto di immobili NPL, Gruppo Insieme, azienda specializzata in prodotti e servizi (PerAcquisire e Casain24Ore per esempio) per gli agenti immobiliari e ReOS azienda che ha sviluppato il programma di valutazione immobiliare EuroMQ.
Nell'ultimo anno la media di transazioni degli agenti seguiti in formazione IperProfessional è stata di 34 transazioni e di 21 incarichi in esclusivi raccolti all'anno in media.

IperProfessional festeggia i suoi successi con eventi periodici celebrati con tutto lo staff e le persone in Formazione individuale, omaggi ai clienti e finanziando onlus nel campo della comunicazione e divulgazione del sapere (Wikipedia Foundation e Bookmooch).

IperProfessional

Professionalità e Successo

# Cosa facciamo

Gli agenti immobiliari si rivolgono a noi:
Quando vogliono un modello di organizzazione e un sistema da seguire.
Quando il team non lavora come deve.
Quando i risultati non sono quelli desiderati.
Quando hanno l'obiettivo di migliorare la loro produttività.

**COSA FACCIAMO**
Vendiamo produttività.
Offriamo un approccio strutturato alla consulenza individuale ("Coaching") e con un notevole livello di personalizzazione per aiutare gli agenti a sviluppare il loro potenziale e il loro lavoro. Aiutare le persone ad incrementare il loro business è infatti la nostra passione.

**CI OCCUPIAMO DI ACQUISIZIONE**
Evitiamo di dire agli agenti cosa fare, ma facciamo per domande giuste per scoprirlo.
Creiamo un team e una partnership di lavoro col "cliente" senza stress e ansia

Il Metodo IperProfessional si basa su dieci pilastri fondamentali sui quali vertono corsi e formazione individuale all'interno della quale viene personalizzata la consulenza individuale ("Coaching")

1. Obiettivi Gestione delle Priorità Pianificazione del lavoro e Gestione del Tempo
2. Generazione di opportunità, Doppia Ora d'oro Comunicazione e Follow-up
3. Selezione e Profilazione del cliente potenziale
4. Brochure, Analisi di Mercato, Acquisizione
5. Elaborazione Programma di Lavoro
6. Sistemi e procedure, Obiettivi
7. Sviluppo della motivazione
8. Acquirenti e OpenDay
9. Team Building & Leadership
10. Mentalità e Autodisciplina

Il Metodo di Vendita di IperProfessional è solo uno: l'AIDA ideata nel XX secolo che con le sue evoluzioni è alla base dei corsi universitari ed è stata integrata e perfezionata negli anni da Tom Hopkins, Zig Ziglar, Brian Tracy, Anthony Iannarino, Earl Nightingale, Jeb Blount, Jeffrey Gitomer, Wayne Dyer, David Allen, Stephen Covey, Jim Rohn, Richard Koch, Simone Sinek e da altri protagonisti (come i formatori di IperProfessional) che negli anni hanno aggiunto e integrato idee nel campo della organizzazione, della mentalità della comunicazione e delle tecniche.

IperProfessional
Professionalità e Successo

# Chi siamo

**LORENZO CAVALCA** | COACH & GENERAL MANAGER

Dopo aver lavorato nella comunicazione, nelle vendite e nella formazione ha ideato nel 2016 il sistema IperProfessional e nel 2018 ha fondato l'azienda 21 Century Digital Boy per offrire formazione agli agenti immobiliari. Vive a Pisa in compagnia di un migliaio di CD, pile di libri, una moltitudine di guide di ristoranti gourmet, una grande famiglia, il figlio Alberto e la compagna Claire.

**CLAIRE CASABIANCA** | EVENT & ORGANIZATION MANAGER E JUNIOR COACH

Dopo aver lavorato per decenni nei Luxury Hotel (Firenze, Roma, Costa Etrusca e Pisa) e nella formazione ha convertito con successo le abilità manageriali nella gestione e organizzazione dei corsi nel dirigere la macchina aziendale e nella attività da coach nella nuova avventura di Iperprofessional. Poliglotta (sa quattro lingue), appassionata di moda e di cucina vive a Pisa con il compagno Lorenzo, il gatto Rey e i nipoti che vanno e vengono.

**ALESSIA BELLOMINI** | COACH

Con una più che decennale esperienza nella vendita e nella formazione fa della capacità di adattamento, empatia integrità e autorevolezza le chiavi della sua comunicazione e "trasformazione" dei clienti nel percorso IperProfessional dedicato al raggiungimento dei loro risultati. Appassionata di animali (al momento ha un pappagallo e tre cani) e di sport "leggerini" (triathlon ciclismo, corsa) vive col figlio Alessandro e la famiglia a Pisa.

**DANILO INGROSSO** | COACH

Tra i primissimi agenti immobiliari ad abbracciare la Formazione IperProfessional ha fatto suo il sistema tanto da essere un maestro nella organizzazione e produttività e diventare "cintura nera" di Open House 2.0. Appassionato di rock e jazz, amante degli animali, quando non è al lavoro o in giro per l'Italia o l'Europa con la moglie Adriana e la figlia Cassandra, lo potete trovare impegnato a leggere romanzi storici per i quali nutre una passione viscerale.

**FRANCESCO NAVARRINI** | COACH

Bolognese DOC, supersportivo (spazia dal volley al ciclismo) è un maestro nell'uso di conversazioni sceneggiate, nelle analisi di mercato e nel followup dei clienti che non molla mai. È un appassionato di modellismo e di auto, sia quelle grandi d'epoca sia quelle molto più piccole da collezione. Si vocifera che da agente immobiliare prediliga immobili che portano in dotazione magazzini o depositi ricchi di reperti da collezione, ma lui glissa dietro un "non solo".

**MARIAGRAZIA PARIS** | COACH

Sportiva, amante del nuoto e soprattutto della musica, e mamma a tempo pieno di due splendidi ragazzi, Sebastiano e Agnese, fa della determinazione e della mentalità i suoi cavalli di battaglia sia nel lavoro da agente immobiliare sia nella formazione. Appassionata, entusiasta è un fiume in piena che con il suo entusiasmo e la sua carica appassiona colleghi, proprietari e acquirenti!

**FABRIZIO FIORAMONTI** | TECH CONSULTANT

Agente immobiliare con il pallino della scoperta è il nostro riferimento quando si parla di evoluzione e piattaforma tecnologica. Appassionato di storia geografia e della difesa personale, Fabrizio è un cultore della materia comunicazione e aiuta gli agenti in IperProfessional a utilizzare il meglio della tecnologia nel lavoro quotidiano ed è la guida di IperProfessional per quello che riguarda il digitale e l'IA.



**SIMONA TERRANA** | EDITOR

Vulcanica rapida e superveloce è capace di rendere in grafica e immagini qualsiasi idea che abbia un minimo di senso estetico. Con una ventennale esperienza nella grafica e impaginazione di riviste e periodici cura la realizzazione dei prodotti IperProfessional realizzati a corredo dei servizi di formazione. Vive a Monza con il marito e quattro figli (cosa che fa apprezzare ancora di più la sua efficienza).

# Formazione

## FORMAZIONE
## INDIVIDUALE COACHING

La Coaching IperProfessional è la soluzione per il professionista del mercato immobiliare che vuole adottare un metodo e applicare tecniche, procedure e “comportamenti” dell’azienda specializzata nella vendita.

La Coaching IperProfessional è un servizio individuale, la cui “cornice” è caratterizzata dai seguenti elementi:

### LA MOTIVAZIONE E SUCCESSO

Successo è realizzare i propri obiettivi nel lavoro, e la Coaching ti aiuta ad alimentare la tua fiamma interiore e a darti la disciplina per seguire il TUO programma con impegno e metodo.

### FONTI DI PRODUZIONE E METODO

Il metodo fa la differenza e la Coaching IperProfessional ti supporta nell’incentivare le tue fonti di guadagno e a trovare nuove opportunità. Seguendo passo a passo il Sistema di Vendita dell’AIDA saprai cosa fare PRIMA DURANTE E DOPO ogni passaggio.

### ORGANIZZAZIONE E PIANIFICAZIONE

Sai quali sono le priorità? A chi hai comunicato la tua agenda? Che procedure hai? Sono solo le prime domande alle quali risponderai durante la Coaching IperProfessional e grazie alle quali inizierai a rivoluzionare la tua organizzazione e i tuoi comportamenti.

### DISCIPLINA E CAMBIAMENTO

Avere un supporto per il lavoro quotidiano, confrontarsi con chi ha esperienza di vendita e offrire un punto di vista esterno, ti dà il vantaggio dell’affiancamento per intraprendere comportamenti (tu rimani lo stesso) virtuosi e produttivi.

### CRESCITA COSTANTE

Per chi non è arrivato al livello al quale è in grado di arrivare, per chi fa del suo meglio ma non ancora il massimo, per chi crede che essere più competente significhi essere più sicuro, per chi vuole la garanzia di applicare nell’immobiliare le tecniche di successo del sistema di vendita, la soluzione è la formazione IperProfessional che ti garantisce una crescita continua e costante.

Il sistema di vendita è semplice da capire e difficile da attuare con continuità di risultati. Il fai da te non paga mai, ecco perché agenti, agenzie e consulenti scelgono IperProfessional per crescere.
IperProfessional sa cosa funziona e sa cosa devi fare per crescere e produrre di più. Tutto sta nel vedere se ti impegni a farlo e se hai un desiderio di crescita e affermazione: devi essere tu a volere realizzare i tuoi obiettivi.

Scegli IperProfessional. Guadagnati la formazione che ti meriti, perché pagare una Ferrari come un Boing 747?

IperProfessional

Professionalità e Successo

# Le Coaching

## "ANNO IPERPROFESSIONAL"

Iscrizione 5400 euro + iva (450 euro + iva/mese).
Durata 12 mesi (rinnovabile)

- 46 sessioni per 12 mesi di 30 minuti a settimana,
- Tutti i corsi IperProfessional al 50%,
- Audioconferenza collettiva (Webinar) settimanale,
- Doppia Ora d'oro (Sala di chiamate attive virtuali) una volta alla settimana,
- E-mail formativa settimanale
- Strumenti di lavoro (TrackData, Lista Produzione, Database Referenziante)

## "IPERPROFESSIONAL COLLECTIVE"

Iscrizione 7200 euro + iva (600 euro+ iva/mese)

- 40 sessioni per 12 mesi di 45 minuti a settimana per 2/4 partecipanti
- Tutti i corsi IperProfessional al 50%,
- Audioconferenza collettiva (Webinar) settimanale,
- Doppia Ora d'oro (Sala di chiamate attive virtuali) una volta alla settimana,
- E-mail formativa settimanale
- Strumenti di lavoro (TrackData, Lista Produzione, Database Referenziante)

## "IPERPROFESSIONAL ONBOARDING"

Iscrizione 14400 euro + iva (1200 euro +iva /mese)
Durata del contratto: 12 mesi, per minimo 3 Consulenti max 8 Consulenti della stessa Agenzia

- 80 audioconferenze collettive dedicate a junior o consulenti/agenti con poca esperienza con il formatore, spazio domande & risposte, e-mail settimanale, monitoraggio on-line del servizio e delle prestazioni.
- Live Business e THE_Meeting a metà prezzo.

## "IPERPROFESSIONAL ONSITE"

Un formatore in azienda per due giorni 10 volte all'anno, che osserva come lavori, come gestisci la clientela, come ottieni business e che ti aiuta a migliorare il tuo servizio clienti e la tua produttività!

Prezzo 18000 + IVA, 15000 euro + IVA/mese (10 corsi) / 12000 euro + IVA 10000 + IVA/mese (4 corsi) durata del contratto: 12 mesi

- 42 Telefonate formatore-titolare, e-mail settimanale
- 4 corsi di formazione operativa in azienda dalla durata di due giorni (8 ore al giorno), secondo date da concordare.
- "Iperprofessional Onsite Consulente" 40 sessioni individuale di formazione/anno a 250 + iva / mese per i consulenti 46 sessioni per 12 mesi di 30 minuti a settimana, con Strumenti di lavoro (TrackData, Lista Produzione, Database Referenziante)
- Tutti i corsi IperProfessional al 50%,
- Audioconferenza collettiva (Webinar) settimanale,
- Doppia Ora d'oro (Sala di chiamate attive virtuali) una volta alla settimana,
- E-mail formativa settimanale
- Modalità di pagamento: bonifico bancario, carta di credito, PayPal

## "ASSISTENTE IPERPROFESSIONAL"

La formazione dedicata al personale amministrativo, finalizzata a far emergere le potenzialità e le capacità organizzative personali e professionali individuali;

- Iscrizione 280 euro +iva/mese
- 25 sessioni per 12 mesi di 30 minuti di durata
- Strumenti pratico-operativi
- Gestione del Titolare e produttività

a € 3360 (+iva) una tantum oppure € 280 (+ Iva) / mese

- Modalità di pagamento: bonifico bancario, carta di credito, Paypal
- Condizioni di pagamento: unica soluzione alla sottoscrizione, dodici rate da 280 € (+ IVA) da corrispondere entro il 5 di ciascuno dei dodici mesi dalla sottoscrizione.

# Corsi

## TEMI FORMAZIONE E CORSI

IperProfessional è apprezzata per l'aiuto che offre agli agenti immobiliari e a coloro che operano nel settore immobiliare, e che hanno l'ambizione di crescere in termini di produttività ed efficienza. IperProfessional trasforma gli agenti immobiliari in venditori professionali capaci di raggiungere i propri obiettivi e vivere la vita che vogliono grazie alla determinazione e all'autorevolezza nel mercato. Il primo passo di questo percorso è partecipare ai corsi di formazione di IperProfessional dedicati alla produttività, alla comunicazione, alle tecniche di vendita e acquisizione, alla mentalità e alla organizzazione.

I corsi di IperProfessional sono:

**THE_MEETING**
Corso di formazione alla vendita di 3 giorni (9:00-13:00 / 14:00-16:30)
Quota di Iscrizione 250/300 euro + iva

**LIVE BUSINESS**
Corso a numero chiuso dedicato alla ricerca di 2 giorni (9:00-13:00 / 14:00-16:30) per un max di 10/15 iscritti
Quota di Iscrizione 250 euro

**IPERPROFESSIONAL CLASS**
Corso dedicato alla produttività 2 giorni (9:00-13:00 / 14:00-16:30)
Quota di iscrizione 200 euro+iva a persona (3000 euro + iva se organizzato in azienda)

IperProfessional
Professionalità e Successo

# SCALETTA
# CORSO IPERPROFESSIONAL THE-MEETING

## INTRODUZIONE

- Bufala del Venditore si Nasce & formula del successo
- Vendere e Vendita

## AGENTE COME VENDITORE E AGENZIA COME AZIENDA

- Telemarketing
- Amministrazione
- Commerciale
- Manager
- Gli Strumenti di Vendita

## METODO

- Bignami della Vendita
- AIDA
- Sistema per venditori e acquirenti
- Banche dati

## COMUNICAZIONE

- Domande per Forma
- Domande per Sostanza
- Ricalco

## MENTALITÀ

- Ciclo del successo (Programmazione+ Azione+Completamento+Analisi)
- Cause di insuccesso
- Test su Positività e negatività
- Abitudine all'obiettivo
- Disciplina e autostima
- Motivatori e Demotivatori

## GESTIONE DEL TEMPO

- Soluzioni per uscire dall'emergenza
- Tecnica del Pomodoro
- Metodo GOLF di Dean Jackson
- Sistema Morgenstern e Analisi ABC
- Metodo Eisenhower
- Gestione delle Priorità
- Metodo Kanban

## ACQUIRENTI

- Standard per lavorare con gli acquirenti
- Fare visite per vendere le case non per mostrarle
- Risposte a domande e Obiezioni comune
- Sistema di lavoro con Acquirenti
- Open Day

## GESTIONE DELLE OBIEZIONI

- No & Rifiuto
- RRO e Depistaggi
- Obiezioni e impegni
- Obiezioni all'acquisto

## ACQUISIZIONE

- Profilazione
- Follow-up
- Brochure
- Analisi di Mercato
- L'Appuntamento per l'Esclusiva

## STILI SOCIALI

- Parlare in pubblico
- Linguaggio verbale non verbale e paraverbale
- Reattività e Assertività
- Stili Sociali secondo (Tony Alessandra/Ivan Misner/Dawn Lyons)

## MASTERMEETING

*MasterMeeting è il super corso durante il quale ogni anno il Team di IperProfessional presenta novità, nuovi contenuti e soluzioni per gli agenti immobiliari produttivi. Dopo Viareggio, la sede attuale è Firenze e il seminario presenta anche sessioni aggiuntive proposte da tutti i Coach e offre una quota di iscrizione che include pranzo e coffee-break. Il Mastermeeting è stata la sede nella quale sono state illustrate novità come Open Day, Metodo Kanban, Domande per forma e sostanza, Follow-up su venditori privati, Profilazione N.E.A.D.S. e sarà la sede della presentazione delle novità prossime venture*

IperProfessional

Professionalità e Successo

# SCALETTA
# CORSO IPERPROFESSIONAL CLASS

## INTRODUZIONE

- Bufala del Venditore si Nasce & Storia della Vendita
- Vendere e Vendita

## METODO

- Bignami della Vendita
- AIDA
- Sistema per venditori e acquirenti
- Banche dati

## COMUNICAZIONE

- Domande per Forma
- Domande per Sostanza
- Ricalco

## MENTALITÀ

- Ciclo del successo (Programmazione+ Azione+Completamento+Analisi)
- Cause di insuccesso
- Test su Positività e negatività
- Abitudine all'obiettivo
- Disciplina e autostima
- Motivatori e Demotivatori

## ACQUIRENTI

- Standard per lavorare con gli acquirenti
- Fare visite per vendere le case non per mostrarle
- Risposte a domande e Obiezioni comune
- Sistema di lavoro con Acquirenti

## OPEN DAY

- Open Day e Open House
- Fare un Open Day dalla A alla Z
- Obiezioni statistiche e casi comuni

## GESTIONE DELLE OBIEZIONI

- No & Rifiuto
- RRO e Depistaggi
- Obiezioni e impegni
- Obiezioni all'acquisto

## PROFILAZIONE

- Comunicare Valore
- Indici e Ratio
- Il Potere della Brochure

## ACQUISIZIONE

- Profilazione
- Follow-up
- Brochure
- Analisi di Mercato
- L'Appuntamento per l'Esclusiva

## FOLLOWUP

- Alla scoperta di Lead e Follow-up
- Insistere tediare Follow-up di qualità
- Parlato e scritto

# SCALETTA
# CORSO LIVE BUSINESS

**Il Corso su Cosa chiedere,
Come domandare, Organizzare
le chiamate ad acquirenti, proprietari,
lead e notizie**

- Domande obiezioni e conversazioni sceneggiate
- Guida alla Profilazione acquirenti e venditori e Follow-up
- Supporto e ascolto attivo del Coach alle chiamate “Live”
- Modalità operativa da seduti

**3 sessioni operative di chiamate (5 ore in totale) dedicate a:**

- Monitoraggio di Contatti, Notizie, Lead, Visite e Acquisizioni
- Impiego della propria strumentazione (cellulare, cuffie, auricolari, tablet, pc portatili)
- Disponibilità di cuffie/auricolari in loco
- Uso del manuale operativo
- Lavoro sulla preparazione mentale nel fare telefonate a persone conosciute e sconosciuti?
- Comprensione delle esigenze del potenziale cliente attraverso “l’arte del fare domande”
- e, ovviamente, le telefonate.

**3 sessioni formative (1/2 ore ) dedicate a:**

- Regole per le chiamate attivi
- Azioni da evitare
- Sindrome da esperimento
- La Formula del successo per rifiutare il Rifiuto
- Suggerimenti e consigli pratici
- Copioni e obiezioni
- Test sulle chiamate

**Gli obiettivi di Live Business:**

- Tecniche efficaci per migliorare la comunicazione
- Comprendere le esigenze del potenziale cliente attraverso “l’arte del fare domande”
- Trasformare qualsiasi tipo di obiezione del cliente in preziosa risorsa per concludere positivamente la telefonata
- Il Materiale di Live Business
- Manuale didattico
- Elenco obiezioni
- Copioni operativi
- Telefonate-esempio
- Regole per migliorare la propria sicurezza
- Impostazione per avere pieno controllo delle emozioni

IperProfessional

Professionalità e Successo

# Dicono di noi

Sono in coaching da ormai diversi anni con Lorenzo, e il motivo più forte che mi spinge ad avere un coach di Vendita è che mi aiuta a "rimanere sul pezzo". Credo che se in ogni ruolo professionale di rilievo, questa figura sia immancabile, per riuscire a diventare professionisti migliori è fondamentale averla! Da quando ho iniziato questo percorso, ho visto una vera crescita, non solo nel fatturato (che è solo conseguenza), ma nelle mie capacità commerciali, in trattativa e organizzative. Lo consiglio a chiunque voglia fare un salto in avanti costante!

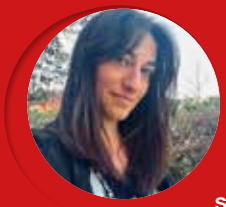
*Enrico Lancellotti, Bologna 3515733483*

Coach Lorenzo Cavalca si è rivelato un ottimo motivatore, mi ha aiutato a gestire meglio la trattativa in fase di acquisizione e a dare più valore alla mia figura di professionista: sono cresciuta nella comunicazione con i clienti, sono diventata più professionale e competente e soprattutto il Coach mi ha insegnato a monitorare il mercato.

*Tatiana Ghisellini, Modena*

Consiglio vivamente di essere seguiti da questo team di Professionisti. Da quando mi sono affidata a loro, il mio lavoro, la mia professionalità e di conseguenza anche il mio fatturato, è migliorato in maniera esponenziale. Sono molto più organizzata, arrivo puntuale agli appuntamenti, mantengo un lavoro quotidiano costante molto meno influenzato da eventi esterni che danneggiano la mia produttività. Sono migliorata tanto ma sono convinta che c'è ancora parecchio margine per crescere.

*Morena Dall'Olio, Bologna 3386397708*

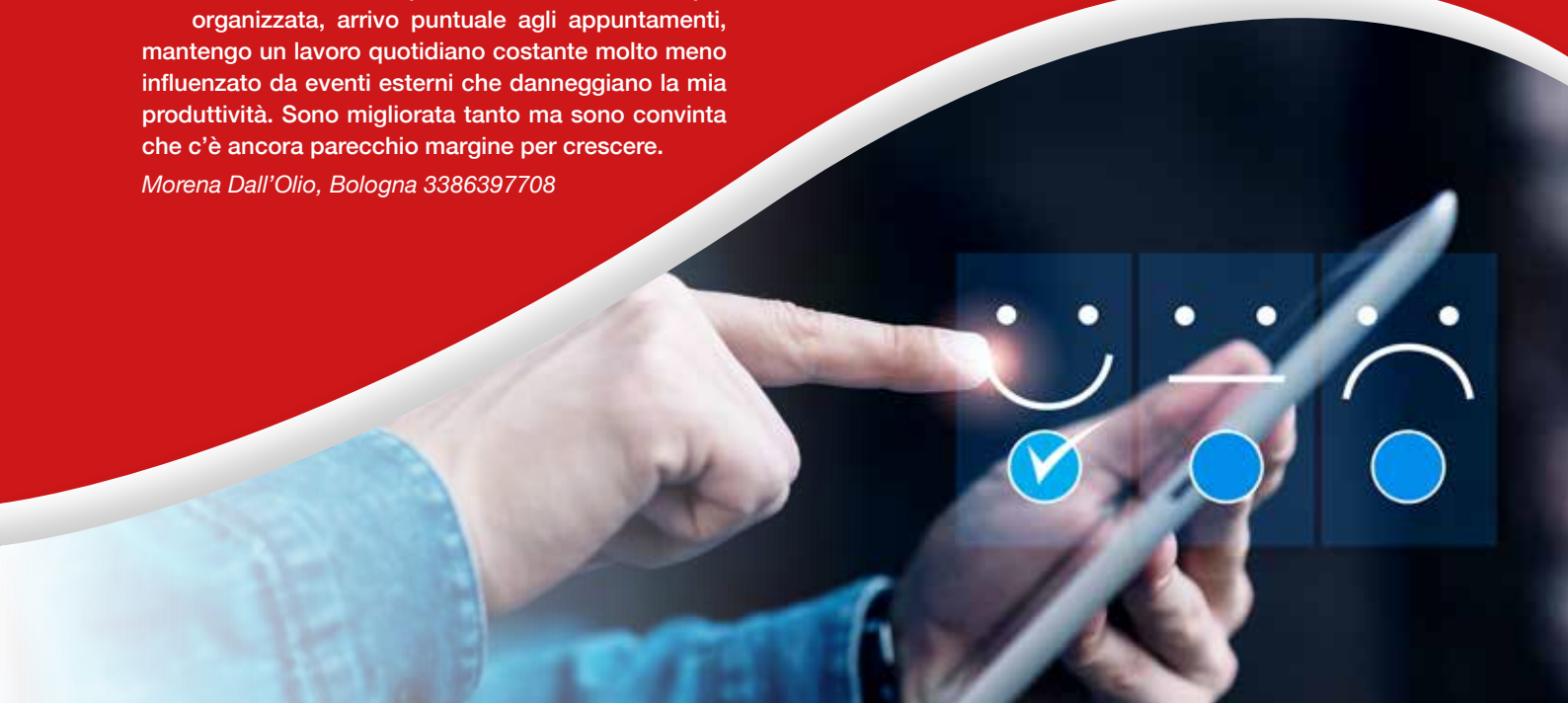


Consiglio IperProfessional! È organizzazione mentale e pratica quotidiana, è metodo da ripetere, è volontà e impegno, dedizione e costanza, è uscire dalla propria comfort zone e darsi nuove sfide e nuovi obiettivi. È guida e consiglio, ordine e sistematicità. È sentirsi sulla strada giusta. È un percorso di crescita personale e professionale. Lorenzo top con i webinar settimanali e i corsi durante l'anno, Mariagrazia la mia top coach! Grazie!

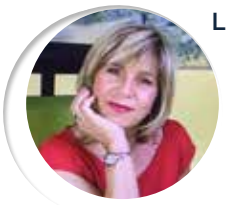
*Marianna Parisotto Bassano del Grappa (VI), 3492250202*

Grazie a tutto lo staff di IperProfessional e a Lorenzo il Coach che mi ha guidato con pazienza esperienza e competenza negli ultimi tre anni. Grazie alle sue preziose competenze e al suo sostegno costante ho notato un notevole miglioramento nelle mie abilità e risultati professionali. Consiglio vivamente IperProfessional a chiunque cerchi un mentore e formatore qualificato.

*Elena Ravagnolo, Vicenza 3381737375*



# Dicono di noi



Lorenzo è stato il mio grande Coach dal 2013 al 2016 e con grandissima stima dico di essere stata molto soddisfatta!! Mi ha aiutato in molte cose che facevo fatica ad attuare. Ha sempre compreso le mie lacune insegnandomi come poterle se non cambiare, almeno modificarle. In parte ci sono riuscita tipo prendere sempre in esclusiva i contratti e richiedere la mediazione a tutti indistintamente e questo per me è stato un successo o meglio un "obiettivo" raggiunto. A fine 2017 ho poi sospeso la formazione. Poi dicembre 2023 dopo un suo meraviglioso corso di 3 giorni a Firenze, ho deciso di mettermi nuovamente in gioco con lui!!! Vi domanderete perché? Perché talvolta abbiamo periodi in down e l'aiuto di qualcuno che ti supporti è estremamente importante: affidarsi a IperProfessional e' un ottimo biglietto da visita!!!

*Marina Bongiovanni, Genova 3388903555*

IperProfessional non è solo formazione di Agenti immobiliari, solo una scuola che ti insegna un metodo efficace alla vendita, ma è una scuola di formazione che ti aiuta a crescere, rafforzare, migliorare il tuo "essere" per affrontare sempre con alta motivazione e competenza il lavoro di agente immobiliare di alto livello

*Sandro Trevisan, Venezia 3356200088*

Posso dirmi molto soddisfatta della scelta fatta ormai quasi due anni fa… essere parte di IperProfessional mi ha dato molto e continua a farlo, sia in termini di risultati sia di crescita personale! Nulla arriva senza fatica ma se raggiungi l'obiettivo poi la soddisfazione è tanta! Fondamentale è il ruolo della mia coach in tutto ciò! Una figura costante che oltre a dare ottimi consigli spesso vede oltre quello che noi stessi non riusciamo a vedere impedendoci di realizzare l'obiettivo… Grazie a lei oggi ho una consapevolezza diversa!

*Elisabetta Pilotto Vicenza 3403415749*

È la formazione che serve per organizzare il lavoro in modo da ottimizzare al massimo la produttività: la formazione IperProfessional è seria e…. professionale in tutti gli ambiti del lavoro e pure nella vita: è la migliore formazione che abbia mai trovato in tutta la mia carriera lavorativa. Super consigliata!

*Annarita Chilosi Lucca 3293952509*

IperProfessional ha trasformato radicalmente il mio approccio al settore immobiliare: ho acquisito le competenze necessarie per essere padrone del mio tempo e per dare valore al mio servizio. IperProfessional mi permette di fare continui salti di qualità nella mia carriera di agente immobiliare sia in campo mentale sia per gli aspetti motivazionali

*Daniele Rota Nodari Bergamo 3472746278*

IperProfessional

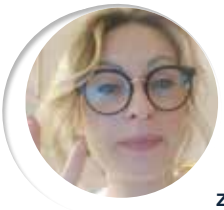
Professionalità e Successo

La mia resistenza al cambiamento è forte, ma Lorenzo è più tosto. Conosco Lorenzo dal 2014. La prima volta che ci siamo parlati, ero emotivamente a pezzi e ho capito che, se volevo crescere professionalmente, avrei dovuto investire molto su me stessa. Avevo e ho bisogno di una guida e nel mio variegato percorso formativo Lorenzo c'è sempre stato per me. Gli sono grata, soprattutto per la sua pazienza immensa nei miei confronti, per i contenuti che è riuscito a trasmettermi e per i risultati che ho ottenuto. Grazie a lui, a Claire alla mia Coach Alessia, a Danilo e a tutti gli altri coach di IperProfessioanl sempre disponibili ad un confronto.

*Marcella Bergamini Viareggio*

Perché un agente immobiliare con 25 anni di esperienza ha deciso di avere un coach? Perché ho pensato fosse giunto il momento di un cambiamento nella mia vita professionale. Perché parlando con colleghi, frequentando la FIAIP e guardando sui social cosa fanno altri agenti immobiliari, ho capito che era giusto che mettessi da parte il "si è sempre fatto così", perché anche il mondo delle compravendite immobiliari è cambiato. È cambiato come responsabilità verso i clienti, è cambiato come presentazione degli immobili ed è cambiato il modo di presentarsi e di fare conoscere ai clienti cos'è la mia agenzia immobiliare e cosa facciamo.
Perché ho scelto Lorenzo Cavalca di IperProfessional? Inizialmente perché tra quelli che ho incontrato era quello più vero, più umano e più concreto. Ora dopo oltre 3 anni posso dire perché è un coach competente e che cerca il confronto con chi è sul campo.

*Massimiliano Bonini, Bologna 3355729672*



Lorenzo Cavalca è il vero coach! Grazie a lui, la mia mentalità, il mio modo di lavorare e la mia prospettiva sul mio lavoro sono cambiate. Oggi mi sento un agente immobiliare davvero forte e con potenzialità infinite. Grazie Coach!

*Francesca Malloggi, Pisa*

Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare" di Seneca: è un piccolo aforisma citato da Coach Lorenzo che mi ha aperto gli occhi.
Sono in Coaching da un anno con Iperprofessional, davvero "tanta roba"!

*Roberto Pacini, Pesaro 3356744330*

# Perche siamo diversi dagli altri

**PERCHÉ** IperProfessional è l'unica formazione che offre una cornice comune per tutti (metodo, mentalità, priorità, procedure, azione) e personalizza e adegua lo stile alle necessità e personalità dell'agente così da far progredire ciascuno da dove è, per come è e con quello che ha.

**PERCHÉ** IperProfessional punta a migliorare le prestazioni lavorative trasformando, con un metodo organizzato e dietro una guida, le azioni della persona in occasioni di apprendimento.

**PERCHÉ** IperProfessional è la formazione che crea un rapporto Coach-Persona/Agente per aiutare il professionista ad evolversi unendo abilità che si possono apprendere con la ripetizione, l'atteggiamento corretto, la disciplina e l'autoconsapevolezza

**PERCHÉ** IperProfessional consente all'Agente di avere il controllo sui tempi senza stress o mortificazione

**PERCHÉ** La Coaching IperProfessional è Coinvolgimento Autovalutazione Chiarezza Incoraggiamento e Guadagno.

**PERCHÉ** IperProfessonal è la prima società di formazione che propone anche la realizzazione di prodotti correlati all'attività commerciale dell'Agente Immobiliare: la brochure, la relazione sintetica da presentare ai potenziali clienti, e i Contenuti Editoriali riservati a Newsletter e pagine Social.

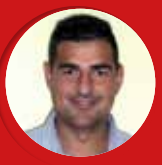
# Esempi di Crescita

DANILO

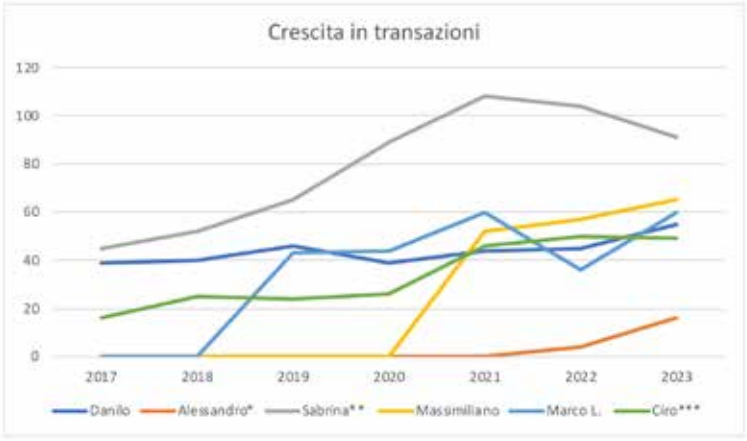
ALESSANDRO

SABRINA

MASSIMILIANO


MARCO L.

CIRO



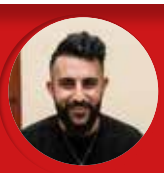

*Prima del 2020 non attivo nel mercato immobiliare ** A Primavera del 2021 lascia il collaboratore attivo dal 2018
*** Senza staff dal 2020 e con nuovo staff nel 2022

MARIAGRAZIA

MARCO B.

SANDRO

MORENA


ENRICO

FRANCESCO N.

ELENA

SONIA

IperProfessional

Professionalità e Successo

# I Prodotti

## UNA TANTUM BROCHURE

“Una Tantum Brochure“ la brochure, la relazione, il pacchetto informativo, insomma chiamala come vuoi si tratta della presentazione di te e del tuo lavoro da consegnare ai tuoi clienti potenziali. IperProfessional ti aiuta a realizzare il tuo stampato destinato a raccogliere in uno “spazio” limitato (dalle 10 alle 20 pagine) i contenuti dedicati a creare valore e a farti conoscere dai proprietari.

IperProfessional realizza la TUA Brochure stra-personalizzata diversa da tutte le altre per design grafica e contenuti, e nel rispetto dei principi e del sistema di vendita IperProfessional che sai che fanno e hanno fatto la differenza.

Con la brochure trasmetti quello che è importante per te, e IperProfessional che lavora nel mercato immobiliare e sui contenuti e la comunicazione degli agenti immobiliare sa come farlo! Il prodotto standard (Brochure di max di 25 pagine) richiede un investimento di 650 euro+ iva (1200 + Iva per chi non è in Coaching con IperProfessional).

“Una Tantum Brochure” è disponibile anche nella versione aggiornabile, personalizzabile e modificabile a una cifra diversa.

## SPECIAL EDITORIALE

“Special Editoriale” è il prodotto dedicato alla generazione di contenuti riservati sia alla tua Newsletter sia ai tuoi canali Social. IperProfessional ti aiuta a creare e divulgare contenuti nei tuoi canali digitali per trasmettere valore. Il prodotto viene personalizzato sulla piattaforma desiderata ed è stra-personalizzato con i contenuti del TUO sistema di vendita IperProfessional, ed unico per la tua storia i tuoi riferimenti, i numeri, messaggi e statistiche.

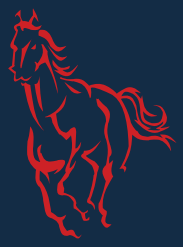
Ti inviamo il tuo testo in versione PDF in modo che tu lo possa copiare e inviare via email o utilizzare per i tuoi video da trasmettere nei tuoi canali Social.

Tra professionisti che hanno competenze di scrittura e contenuti, chi conosce già il tuo business e il tuo lavoro da Agente Immobiliare è da preferire nel sintetizzare e comunicare il tuo valore in un messaggio di qualità capace di raccontare una storia, la tua storia

Per “Anno Editoriale“ è richiesto un investimento di 400 euro+ iva (800 euro + iva per chi non è in Coaching con IperProfessional).

IperProfessional

Professionalità e Successo



# IperProfessional

Professionalità e Successo