

BOOK STORE

I libri consigliati da Credit Village Magazine

a cura della **Redazione Credit Village**



POVERTÀ DIFFUSE E CLASSI MEDIE

Autore: Pete Alcock, Remo Siza

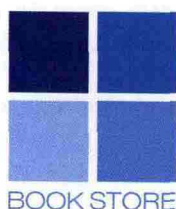
Editore: Franco Angeli

Pag.: 192

La povertà è molto più diffusa rispetto al passato, seppure normalmente sia un'esperienza di breve periodo, e coinvolge gruppi sociali che tradizionalmente hanno goduto di stabilità e relativo benessere. Le ricerche presentate in questo numero monografico evidenziano che la povertà, seppure con intensità e durata differenti, non riguarda soltanto individui e gruppi sociali, che hanno condizioni di vita normalmente adeguate: a classi medie impoverite, a persone che hanno un lavoro precario oppure un lavoro stabile seppure a basso reddito e che ricevono dai propri familiari e dalla rete parentale un aiuto inadeguato rispetto alle loro esigenze.

Le famiglie a basso reddito vivono l'esperienza "dell'elastico corto", in quanto il loro reddito, anche nella fase di vita più favorevole, non si posiziona molto al di sopra della soglia di povertà, il che le rende fragili rispetto a qualsiasi piccola diminuzione del reddito o qualche spesa imprevista.

La povertà a cui possono andare incontro molte famiglie non è il prodotto di processi di esclusione sociale irreversibili, ma è espressione di un più generale modo di vivere, di una instabilità delle relazioni sociali, di una precarietà che coinvolge il lavoro, le relazioni familiari e riguarda l'insufficienza degli attuali sistemi di welfare. ■



STRATEGIE DI ACQUISIZIONE E VENDITA IMMOBILIARE

Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti, o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato

Autore: Salvatore Coddetta

Editore: Franco Angeli

Pag.: 144

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. È 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 vostre abilità e il vostro livello di preparazione. Quando siete pronti, potete vedere le cose sotto una luce diversa. I timori o il blocco generato dalla paura vi sarà lavato via dalla fiducia e dalla creatività. Leggendo questo volume potrete 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.

Salvatore Coddetta è ritenuto uno dei massimi esperti per la formazione nel settore immobiliare in Italia. Docente e socio Aif (Associazione Italiana Formatori) e Aidp (Associazione Italiana per la Direzione del Personale). Da oltre dieci anni nel settore della formazione del personale, della consulenza e del coaching, è responsabile di progetti di formazione per il miglioramento organizzativo, la comunicazione interna per il cambiamento e lo sviluppo manageriale. Docente di Pnl, analisi transazionale, tecniche di vendita, comunicazione e motivazione, ha progettato e gestito corsi, conferenze e seminari, per un totale di migliaia di partecipanti e centinaia di ore d'aula. Nell'arco della sua carriera, ha curato la formazione di numerosissimi agenti di diverse agenzie immobiliari e associazioni di categoria, tra le quali: Fiaip Roma e Latina, Fimaa Milano, Fondocasa, Frimm, Gabetti, Gruppo T Immobiliare, Il Metroquadro, In Agenzia, Remax, Solo Affitti, Stile Casa, Tecnocasa e tanti altri. ■