

## ARGOMENTI EVENTO "BROKER NAUTICA MANAGER"

- "LA FIGURA DEL MANAGER NAUTICO"
- "IL MONDO DI IERI OGGI E DOMANI"
- "L' EVOLUZIONE DELLE TECNOLOGIE"
- "LA QUARTA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE E TECNOLOGICA"
- " I 10 LAVORI PIU' RICHIESTI OGGI - NON ESISTEVANO NEL 2006"
- "I CICLI ECONOMICI"
- "IL MERCATO NAUTICO"
- "LA GRANDE OPPORTUNITA' DI QUESTO LAVORO"
- "IL POSIZIONAMENTO: COME AVERE SUCCESSO, PSICOLOGIA ROBUSTA, STRATEGIE VINCENTI"
- "LA TUA REPUTAZIONE"
- "COME FARSI CONOSCERE: GLI STRUMENTI DA UTILIZZARE "
- "LA DIFFERENZA TRA AGENZIA IMMOBILIARE E VENDITA BARCHE"
- "LE DIFFERENZE DI GUADAGNO TRA IMMOBILIARE E BARCHE"
- "L' UNICITA' DEL MERCATO DELLE BARCHE"
- "IL CICLO DI VENDITA DELLE BARCHE"
- "I MITI DA SFATARE - I FALSI MITI"
- "I GERGHI MARINARI E LA ROSA DEI VENTI"
- "LE DIVERSE TIPOLOGIE DI IMBARCAZIONI"
- "LA COSTRUZIONE TECNICA DELLE IMBARCAZIONI"
- "LA MANUTENZIONE DELLA BARCA"
- "COSTRUISCI LA TUA SQUADRA"
- "LA DIREZIONE DEI LAVORI: IL GUADAGNO SUI SERVIZI"
- "IL GUADAGNO RIPETITIVO ANNUALE SUI SERVIZI"
- "LA BANCHINA: IL SERVIZIO PIU' PROFICUO"
- "LA PERIZIA DELLA BARCA"
- "LA VALUTAZIONE DELLA BARCA"
- "LA PREPARAZIONE DELLA BARCA ALLA VENDITA"
- "LA VISITA DELLA BARCA"
- "LE ASPETTATIVE DEL CLIENTE - LA SUA PSICOLOGIA"
- "LE ASPETTATIVE DEL CLIENTE-VENDITORE - LA SUA PSICOLOGIA"

*A fine evento verrà rilasciato un attestato di partecipazione*

- “COMPRARE E RIVENDERE LE BARCHE”
- “COME ACQUISTARE BARCHE CON STRATEGIE SUPER CONVENIENTI”
- “RICERCA DELLE OPPORTUNITA' DELLE BARCHE NEL MERCATO”
- “I 6 PARAMETRI PER FARE UN OTTIMO ACQUISTO”
- “LE 6 MODALITA' PER ACQUISTARE”
- “DEBITO BUONO E DEBITO CATTIVO”
- “LA FIGURA DELL' ARMATORE”
- “LE ASSICURAZIONI”
- “I PORTI - IL PORTOLANO”
- “IL DIRITTO DELLA NAVIGAZIONE”
- “COME GUADAGNARE TANTO SUI GRANDI YACHT”
- “LA FIGURA DELL' ARMATORE”
- “LE ASSICURAZIONI”
- “I PORTI E IL PORTOLANO”
- “LE AUTORITA”
- “VERIFICA DEI DOCUMENTI DELLE BARCHE”
- “ESTRATTO MATRICOLA”
- “IL CAMBIO BANDIERA”
- “PASSAGGI DI PROPRIETA”
- “I CONTRATTI”
- “I RAPPORTI CON LE BANCHE”
- “IL MARKETING STRATEGICO E AUTOMATIZZATO”
- “I SOCIAL NETWORK”
- “AUTOMATIZZAZIONE PROCESSI”
- “SITO WEB”.

DURANTE LE 2 GIORNATE SARANNO PRESENTI FORMATORI QUALI:

- **FRANCESCO TAMBONE**: CONCETTI DI NEURO-APPROACH;
- **VALERIO MESSINA**: CONCETTI DI TEAM BUILDING;
- **TOMMASO PONTI**: CONCETTI DI BUSINESS PLAN E STRATEGIE DI COMUNICAZIONE ATTUALE.

*A fine evento verrà rilasciato un attestato di partecipazione*