



Il digitale al servizio della formazione per gli agenti immobiliari: Make Money Organization rilascia l'applicativo "Business Controller".

Il nuovo software affiancherà gli agenti immobiliari nel percorso di crescita professionale ideato dalla più grande azienda di formazione immobiliare italiana.

Pisa, 13 ottobre 2020 - Sempre più **innovazione digitale** nella formazione dedicata agli agenti immobiliari. Il metodo che affianca i professionisti della mediazione da oltre 10 anni, si evolve in quattro **quadranti specialistici** e viene affiancato da un **software di monitoraggio avanzato** di tutte le attività.

Le quattro linee di formazione riguardano:

- il listing agent (l'agente immobiliare del venditore);
- il buyer agent (l'agente immobiliare dell'acquirente);
- l'educazione finanziaria (gestione delle finanze aziendali);
- la creazione e la gestione del team (per i broker con grandi centri di mediazione).

Il **business controller**, messo a disposizione di tutti i clienti coaching, supporterà tutte le 12 attività legate ai 4 quadranti del **metodo MMO** per rendere l'agente immobiliare più competente ed efficiente, al passo con un mercato che vede clienti attenti, evoluti ed esigenti.

*"Il nostro obiettivo principale è quello di poter fornire alle aziende e alle realtà con le quali lavoriamo, tutti i mezzi per poterle rendere più produttive. Il successo delle aziende che seguiamo è il nostro successo" dichiara **Tiziano Benvenuti, Founder & CEO di Make Money Organization**. "La sfida era quella di conciliare in un unico metodo di lavoro il digitale e le attività tradizionali, quelle a contatto con le persone. Il nostro team IT interno ha lavorato in modo eccezionale ed a tempo di record per sviluppare una soluzione agile che continuerà ad evolvere per soddisfare i bisogni dei nostri clienti".*



"Business Controller è l'angelo custode degli agenti immobiliari" commenta **Andrea Urso, responsabile del dipartimento IT di MMO.** *"Con le sue funzionalità permetterà un controllo in realtime dei progressi fatti e di tutte le fasi del metodo MMO: acquisizione e gestione della lista incarichi, focus sui prospect e marcatura degli immobili in procinto di essere venduti (mirino), proposte di acquisto, analisi del venduto, stato dei pagamenti (sospesi e incassati). Questa soluzione sottolinea la centralità del ruolo dell'agente immobiliare professionale e formato nelle competenze".*

Il cambiamento investe ogni aspetto legato alla compravendita immobiliare. Make Money Organization lavora nel backstage del mercato, a contatto con i migliori consulenti immobiliari, per rendere più stabile e produttiva un'attività sempre più complessa che deve essere valorizzata e meglio percepita dal mercato.

Riguardo a Make Money Organization

Fondata nel 2010 da Tiziano Benvenuti, MMO è la società di formazione più grande d'Italia per fatturato, numero di clienti e tasso di fedeltà. MMO occupa oltre 40 persone tra dipendenti e coach nella sua sede di Pisa di oltre 800 mq. www.makemoneyorganization.com

Informazioni per la stampa

Carolina Bergstrom

Tel: 800 864 804

Email: press@makemoneyorganization.com