

Frimm e Mike Ferry Italy insieme per gli agenti immobiliari: con il coaching specializzato arriva anche la piattaforma MLS dedicata agli operatori che si affidano al metodo di Mike Ferry

La partnership vede le due aziende collaborare su più fronti: eventi di formazione dedicati esclusivamente agli agenti immobiliari affiliati al Gruppo Frimm e sistema “MLS Mike Ferry Italy” personalizzato per i clienti coaching MFI”.

Frimm e Mike Ferry Italy annunciano la loro **partnership**. Un accordo pensato per portare **vantaggi agli agenti immobiliari** e costruito sulle **specializzazioni** delle due aziende: Frimm porta la sua esperienza ventennale su **sistemi MLS** e **metodo di collaborazione nella compravendita immobiliare** mentre Mike Ferry Italy, forte degli 11 anni di presenza sul mercato italiano, si presenta come emanazione nazionale della società statunitense Mike Ferry Organization, fondata nel 1975 e leader mondiale nella **formazione** e nel **coaching** per agenti immobiliari e broker di agenzia.

Nello specifico, questa **collaborazione** è incentrata su **tre punti chiave**:

1. La creazione, su tecnologia MLS Agent RE (il sistema di sharing immobiliare di Frimm S.p.A.), di una **piattaforma MLS ad hoc per tutti i clienti di Mike Ferry Italy** ai quali sarà riconosciuto uno sconto del 20% rispetto al listino proposto da Frimm;
2. La partecipazione di Mike Ferry Italy alla **formazione nazionale** delle reti Frimm e REplat, i franchising immobiliari del Gruppo Frimm, tramite **5 seminari esclusivi** (2 incontri a Roma, 1 a Milano, 1 a Napoli e 1 a Palermo);
3. La possibilità per i componenti delle 365 agenzie affiliate ai brand Frimm e REplat di partecipare a **tutti i corsi organizzati da MFI**, compresi i seminari in presenza con **Mike Ferry**, il **più celebre formatore immobiliare del mondo**, con interessanti agevolazioni.

*“Questa partnership nasce dall’analisi del mercato in cui si trovano ad operare, oggi, gli agenti immobiliari”, spiega Maria Laura Tresoldi, Responsabile Sviluppo Rete Franchising e Consulenza del Settore Digital di Frimm S.p.A. e fautrice dell’accordo. “Un’analisi che, nonostante l’incremento delle **compravendite residenziali**, vede l’agente immobiliare affrontare quotidianamente tre **sfide**: **acquisire** incarichi di vendita in esclusiva con l’adeguata provvigione, **fidelizzare** il cliente e **far crescere** il proprio **fatturato** costantemente, in qualsiasi situazione di mercato. Il Gruppo Frimm, con il suo **metodo** e la sua **piattaforma MLS Agent RE**, e Mike Ferry Italy con le sue specializzazioni sull’**acquisizione** e sulla **gestione** del cliente, forniscono soluzioni, servizi e strumenti per vincere queste sfide”.*

*“Mike Ferry Italy è orgogliosa di annunciare quest’oggi la nascita di un’importante sinergia che promette di mettere a disposizione degli agenti e broker immobiliari della rete Frimm i servizi di **coaching e formazione immobiliare** di comprovata efficacia che sono il frutto di ormai quasi mezzo secolo di utilizzo in tutto il mondo. Finalmente potremo davvero pensare di avere su tutto il territorio nazionale un’unica piattaforma di condivisione degli immobili, a vantaggio di tutti gli interessati: venditori, acquirenti, agenti e broker. Insieme a Frimm, continueremo a perseguire il nostro più importante obiettivo che rimane quello di massimizzare produttività e redditività.”*

Per maggiori informazioni e dati su MLS Agent RE: www.mlsagentre.it | dati.mlsagentre.it

Per maggiori informazioni su Frimm S.p.A.: www.frimm.com

Per maggiori informazioni sulla formazione nazionale del Gruppo Frimm: formazione.frimm.com

Comunicazione e Ufficio Stampa | Giulio Azzolini | 349 66 59 927 | gazzolini@frimm.com

Per maggiori informazioni su Mike Ferry Italy: www.mikeferryitaly.com – info@mikeferryitaly.com