

TU STAI CERCANDO LAVORO?

di Stefano Boscarato



Questa guida ti
aiuta a fare le scelte
giuste nel mondo
del lavoro.



**STEFANO
BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE

Se stai leggendo queste pagine, probabilmente è perché stai cercando un nuovo lavoro o, forse, proprio il primo impiego.

Sei nelle pagine giuste!

Sono qui per darti dei consigli di cui non puoi fare a meno, se vuoi fare le scelte lavorative giuste.

Ma perché dovresti dedicare del tempo a leggere questa guida?

MI PRESENTO, SONO STEFANO BOSCARATO.

Sono un Agente Immobiliare di Treviso e sono stato il Primo Agente Immobiliare Specializzato Esclusivamente nella Vendita di Case e Appartamenti.

Ti chiederai: “Ma come mai un Agente Immobiliare parla di lavoro?”

Perché il mio lavoro lo condivido con tante persone: professionisti di ogni età, che a volte sono in difficoltà a svolgere la loro mansione.

Molte volte mi trovo a parlare con persone che stanno vivendo una situazione lavorativa che non è quella giusta per loro.

Nella maggior parte dei casi, queste persone hanno un inquadramento come dipendente.

Quindi, se per esempio anche tu sei un dipendente, può essere che in un certo momento della tua vita lavorativa, tu stia vivendo un sentimento di frustrazione.

Magari non ti piace il lavoro che stai facendo: potrebbe anche essere, forse ti è capitato, che i tuoi sforzi non vengano riconosciuti.

Oppure ho conosciuto altre persone che vivono situazioni in cui vorrebbero crescere, ma non riescono a farlo a causa di tanti fattori.

C'è una crescita per “simpatia” e tu, che magari punti al sistema meritocratico e sai di dare un valore aggiunto all'azienda, non vieni riconosciuto.

Altre volte ho visto situazioni in cui le persone addirittura vengono trattate come numeri, non vengono valorizzate per quello che sono; ti trovi in questa situazione?

Di conseguenza potresti essere arrivato ad un momento nella tua vita in cui provi anche un senso di frustrazione, di ingiustizia, per quello che hai rispetto a quello che potresti dare veramente.



TU STAI CERCANDO LAVORO?

SB **STEFANO BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE

E forse vorresti cercare un qualcosa di diverso: magari vorresti scambiare con il denaro quello che è il tuo valore e la tua competenza, quello che potresti dare (e non le ore della tua vita come fossi un automa).

Magari senti che, se continui a fare quello che stai facendo, i risultati non cambieranno mentre tu vorresti ottenere qualcosa di più dalla vita.

Molte volte ho incontrato anche persone che ad un certo punto si sono trovate a provare un senso di inutilità rispetto a quello che stavano facendo e non vedevano l'ora che finisse la giornata.

E questo è un peccato perché ci sono molte persone che hanno veramente molto da dare, molte potenzialità, ma si sono chiuse nel tempo in una gabbia.

Potrebbero anche arrivare a provare un senso di irritazione e di rabbia verso quello che fanno, verso l'attività, verso l'azienda dove lavorano.

Ho visto anche persone che, arrivate al limite della sopportazione, la mattina quando si alzavano trovavano tutte le scuse per non andare a lavorare. Erano veramente nervose perché si stavano facendo il sedere quadrato per qualcun altro.

Ecco, se anche tu hai la sensazione che stai sprecando il tuo tempo e vorresti fare qualcosa per realizzare i tuoi obiettivi, in queste pagine ti dirò qualcosa che per te è sicuramente molto interessante.

E poi ci sono i giovani, che per me sono pura energia, linfa vitale nel mondo del lavoro.

In questi ultimi anni mi sto dedicando sempre di più alla loro formazione, perché ho bisogno di loro per essere un professionista "sempre sul pezzo"...ma loro hanno bisogno di un mentore, di una figura da seguire, che insegni loro un Sistema.

Se stai cercando la tua strada, o una nuova direzione, ti consiglio di leggere con attenzione le prossime pagine, perché ti aiuterò a rispondere a domande importanti: tu che cosa vuoi fare nella vita? Quali sono i tuoi veri obiettivi?

Buona lettura,

Stefano



TU STAI CERCANDO LAVORO?

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

INDICE

1. REAGIRE ALL'

INSODDISFAZIONE

2. OPPORTUNITÀ

NELL'IMMOBILIARE

3. TI SERVE UN

PIANO DI CRESCITA

4. CONSIGLI PER

FARE CARRIERA

5. NON PERDERE

LA TUA OCCASIONE

TU STAI CERCANDO LAVORO?

 **STEFANO
BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE

Il mercato del lavoro è in crisi?

No, il mercato del lavoro è cambiato e ha bisogno di professionisti.

In questo momento ci sono importanti opportunità.

Molte persone che cercano lavoro come agente immobiliare mi chiedono:

“È vero che c'è la possibilità di inserirsi nel mercato del lavoro, anche in questo periodo di crisi immobiliare?”

La mia risposta è che lo è sicuramente, anzi, questo è un periodo ideale.

Ti spiego perché.

Il mercato immobiliare, come numero di vendite residenziali, ha toccato il fondo nel 2013, e da lì è stato un crescendo continuo. Sono quindi diversi anni che il numero di vendite di immobili residenziali è in ripresa. Proprio per questo, quando il mercato cresce, c'è necessità di figure professionali che possano aiutare le persone che vendono o comprano casa, quindi è sicuramente un ottimo momento per valutare la carriera nel settore immobiliare.

Di più, questo che stiamo vivendo è un periodo di rallentamento, non di crisi immobiliare.

C'è un grande però.

Però non ci si improvvisa professionisti del settore. È come se dicessimo che il mercato dell'estetica ha bisogno di chirurghi estetici: non basta leggere due libri sulla chirurgia estetica per diventare chirurghi, e nessuno si affiderebbe a queste persone. Lo stesso errore va fatto, se voglio diventare un agente immobiliare professionista, dove sono richiesti alti standard. Dimentica la storia dell'Agente Immobiliare che suona i campanelli e fa poco altro. Questa professione è tosta, come tutte le altre.

E come in tutte le professioni, alla fine sei tu che decidi il tuo livello. Ti accontenti? Allora sarai sempre in balia degli altri e degli eventi. Non ti accontenti? Troverai sempre il modo di farcela, di camminare con le tue gambe e scrivere il tuo destino professionale.

Il mercato del lavoro non è in crisi.

Per questo devi sapere come orientarti e cercherò di aiutarti a farlo con questa guida.

TU STAI CERCANDO LAVORO?

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE



1. REAGIRE ALL'

INSODDISFAZIONE



Premessa importante: non sei solo.

Se sei insoddisfatto e frustrato, devi sapere che, qui Italia, succede spesso:

in base allo State of the Global Workplace 2023 di Gallup, il 95% dei lavoratori italiani non è coinvolto nella propria attività. Con un livello di engagement del 5% il nostro Paese si posiziona all'ultimo posto in Europa.

Che tradotto significa: solo il 5% degli intervistati è felice e vuole tenersi il proprio lavoro. E gli altri?

Tutti gli altri “soffrono” il proprio lavoro per uno di questi motivi:

- vogliono qualcosa di più dalla loro vita e dal lavoro
- vogliono un nuovo stimolo di crescita personale e professionale
- vogliono una busta paga migliore, che rispecchi il loro valore
- vogliono che il tempo dedicato al lavoro abbia un senso

A questo punto sei nella fase della consapevolezza:

ora devi reagire all'insoddisfazione o passerà del tempo e, se non reagirai, ti ritroverai sempre nello stesso, frustrante, punto morto.

Focalizzati sugli obiettivi che vuoi raggiungere, non sugli aspetti negativi della situazione in cui ti trovi, quelli sono stati il tuo trampolino verso la consapevolezza del miglioramento che cerchi, ora devi andare oltre e agire.

Stai cercando un'opportunità di crescita e di riscatto? Di emancipazione? O desideri semplicemente, la mattina quando ti svegli, alzarti con il sorriso perché vai a fare un lavoro che fa per te, che ti piace, e che ti dia soddisfazioni e vuoi vederti con un bilancio superiore alla media?

Vuoi un bilancio non solo economico (che sicuramente è importante e lo do per scontato), ma soprattutto personale e professionale, in termini di crescita?

Ti piacerebbe lavorare in un'azienda meritocratica, in un posto dove “tanto dai”, e “tanto ricevi?”.

Ho una buona notizia, questo posto esiste e forse è più vicino di quanto pensi.

La domanda successiva, che devi porti per crescere professionalmente è: come individuo l'opportunità giusta per me?

TU STAI CERCANDO LAVORO?



2. OPPORTUNITÀ

NELL'IMMOBILIARE



Conosco bene le opportunità di carriera nel settore Immobiliare. Perché è qui che è iniziata la mia storia e si è evoluta negli anni.

Per questo voglio sottolineare gli aspetti positivi nel lavoro di agente Immobiliare. Ce ne sono di negativi? Certamente, come in tutti i lavori, la se fai quello che ti piace, le difficoltà scivolano via e diventano occasioni di apprendimento e crescita.

A chi consiglio di provare a lavorare nell'Immobiliare? A chi cerca questo dal proprio lavoro:

- ti piace metterti alla prova
- non ti piace un lavoro noioso e ripetitivo
- ti piace avere a che fare con le persone
- ti senti appagato quando risolvi situazioni
- ti piace lavorare in Team
- ti piace gestire i tuoi orari in autonomia

Il mio lavoro come Agente Immobiliare è tutto questo e molto di più.

Con l'esperienza maturata, ho capito che per avere successo in questa professione dovevo differenziare la mia Agenzia, il mio lavoro dagli altri. Di più: negli anni il lavoro nell'immobiliare si è complicato (vedi sotto il video in cui ti racconto della mia storia), oggi per svolgere bene questa professione occorrono tante competenze e validi professionisti a cui delegare compiti specifici. Ecco perché nella mia agenzia ho deciso di fornire a tutti gli strumenti per rimanere competitivi in questo settore.

Come garantisco al mio Team crescita e aggiornamento professionale costante?

Quando una nuova risorsa entra in Agenzia mettiamo per iscritto un "Piano di Crescita".

Esatto, non parole al vento ma un progetto concreto, studiato sugli obiettivi e sulla persona che ho davanti.

Non siamo numeri e non siamo gli obiettivi che ci prefissiamo: siamo professionisti che cercano la felicità in quello che fanno, che vogliono dare il loro contributo.

Ecco perché lo chiamo Piano di Crescita, perché è un documento che mette nero su bianco un percorso da fare assieme, per crescere e affermarsi come professionisti e persone.

YouTube VIDEO ▶
LAMASTORIA



TU STAI CERCANDO LAVORO?

 **STEFANO BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE



3. TI SERVE UN

PIANO DI CRESCITA



“La fortuna è ciò che capita quando la preparazione incontra l'opportunità”, Jonathan Letterman.

Jonathan Letterman è stato un medico statunitense. Ho scelto questa frase per il capitolo sulla formazione, per due motivi: il primo perché concordo che la fortuna non esiste, è la combinazione di più fattori, il secondo motivo è che Jonathan Letterman ha inventato gli ospedali da campo, ovvero ha organizzato situazioni imprevedibili dove non è permesso l'errore. Chi meglio di lui può parlare di preparazione?

Ogni giorno sento discorsi motivazionali vuoti, totalmente sbilanciati sul lato della volontà: “É una questione di attitudine, se vuoi puoi!”. Facciamo chiarezza, certo, se non si hanno le giuste motivazioni non si intraprendono percorsi di crescita... ma poi? Cosa succede dopo il “se vuoi puoi!”. Succede che devi rimboccarti le maniche e lavorare su te stesso, per il tuo futuro.

Fare un percorso senza errori è utopico, ma farlo cercando di ridurli al minimo, con una strategia ben precisa, è quello che devi fare.

Per questo è fondamentale avere un Piano di Crescita; nel QR code in basso trovi il video in cui spiego in cosa consiste il mio Piano di Crescita in Agenzia.

Ora ipotizziamo che tu voglia fare carriera nell'Immobiliare.

Farai dei colloqui per più agenzie, suppongo. Ecco, fare colloqui con un'agenzia Immobiliare che non ti offre nessuno strumento per formarti – è la prima domanda che devi fare in fase di colloquio: prevedete strumenti di formazione? - ed aiutarti ad avere successo nel mondo immobiliare, è letteralmente tempo buttato nel cestino.

Allo stesso tempo, andare a fare un colloquio con un'agenzia nuova, creata da uno spinoff (cioè è stata fondata da Agenti che sono usciti da un'altra Agenzia Immobiliare), e composta da agenti immobiliari che magari vendono qualche casa ma che non hanno esperienza nel formare persone, ben poco può aiutarti nel realizzare i tuoi obiettivi di crescita.

Potresti anche fare una scelta più in linea con la tua voglia di trovare lavoro come Agente Immobiliare, e rivolgerti a un Franchising Immobiliare, perché queste strutture di norma hanno tutte un piano di inserimento.

YouTube VIDEO ▶

PIANO DI CRESCITA



TU STAI CERCANDO LAVORO?

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

Per inciso: un piano di inserimento è composto dall'avviamento (cioè dal sapere formare una persona per competenze), e dallo sblocco (cioè dall'essere in grado di portare una persona a superare i propri limiti fino ad arrivare ad essere completamente competente ed in delega, cioè in grado di svolgere il proprio ruolo in maniera indipendente).

Ti dicevo che in teoria i franchising immobiliari potrebbero aiutarti in questo ma, anche qui, la differenza non viene mai fatta dall'insegna o dal manuale che viene dato al nuovo aspirante Agente Immobiliare, ma è fatta dalle persone che sono responsabili della formazione e della crescita del nuovo inserito.

Già, più entriamo in profondità più le cose sono complesse!

Ma fa parte del gioco: se non sei disposto a impegnarti, se cerchi scorciatoie, hai lo 0,01% di possibilità di avere successo. Se fai parte di questa categoria di "furbastri" questo manuale non è per te.

Quindi, se vuoi diventare un professionista di alto livello, ti serve una valida formazione. Ma se il tuo responsabile ha un'Agenzia che stenta ad andare avanti, oppure si tratta di un Franchising il cui responsabile non è un formatore valido e ti recluta vendendoti "la luna nel pozzo" per poi mollarti in balia dei tuoi problemi "Se produci bene, altrimenti avanti il prossimo!", il mio consiglio è di scappare subito da lì!

Ho una difficile verità da confessarti:

anche se fai il corso per Agenti Immobiliare e prendi il patentino, pensando così di poter aprire un'Agenzia tutta tua, la verità è che la preparazione che ti dà il corso è appena il 10% di quello che ti serve per operare con successo al giorno d'oggi. La formazione tecnica è sicuramente necessaria ma non è più sufficiente per svolgere questa professione. Le competenze "soft", cioè quelle relazionali, e la capacità di comprendere le persone che abbiamo di fronte, sono le leve che trasformano un agente immobiliare mediocre in un professionista di alto livello. E questo oggi vale in tutte le professioni. Ecco perché la formazione serve, deve essere costante e al passo con i tempi.

Che succede se non fai formazione?

Ti blocchi e non vai avanti mentre, chi ha una solida formazione, corre e ti supera.

Per come la intendo invece io, formare un Agente Immobiliare è un percorso che dura non due settimane o sei mesi, bensì qualche anno, nel senso che in cinque/sei mesi la persona vede il grosso del lavoro, ma diventa competente, in delega e in grado di trasferire le sue competenze anche ad altre persone non in meno di un anno e mezzo o due anni.

DYLAN PINTO

Ho solamente 20 anni, ho sempre voluto fare l'Agente Immobiliare ma non sapevo come iniziare e avevo già un lavoro nella ristorazione.

Poi ho conosciuto Stefano Boscarato che mi ha dato una nuova visione del lavoro, di cosa stavo facendo e con lui sono diventato un Agente Immobiliare professionista... a 20 anni!

Questo è stato possibile perché Stefano mi ha dato tutta la formazione necessaria per intraprendere questa professione, mi ha fatto crescere come Agente ma soprattutto, cosa non da poco, come persona.

Due parole per descrivere l'Agenzia di Stefano: MERITOCRAZIA e RECIPROCIÀ.

Meritocrazia perché non importa cosa tu facessi prima o quanti anni hai, contano i risultati che ottieni.

Reciprocità perché l'azienda mette a disposizione tutti i mezzi per lavorare e crescere al meglio chiedendo in cambio voglia di mettersi in gioco, determinazione e lavoro sodo.

Consiglio fortemente questa esperienza a tutti quelli che hanno voglia di mettersi in gioco e sono pronti a impegnarsi per raggiungere i propri obiettivi.



TU STAI CERCANDO LAVORO?

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

YouTube VIDEO
INTERVISTA
CON DYLAN





4. CONSIGLI PER FARE CARRIERA



Perché vuoi fare carriera?

Rispondi a questa domanda prima di passare i consigli. Parti dalla base per costruire la tua personale scalata al successo. Se non hai un perché chiaro, come in qualsiasi altra cosa, allora perdi tempo. Se vuoi fare carriera per fare un piacere a qualcun altro... lascia stare!

GIUSEPPE RUSSO

Sono Giuseppe, lavoro nell'agenzia di Stefano da oltre cinque anni, prima lavoravo come metalmeccanico, ero un operaio.

In poco tempo ho ottenuto grandi risultati come Agente e da un anno ho assunto il ruolo di Responsabile per i giovani Agenti.

Ringrazio l'Azienda per i valori che mi ha trasmesso. Sono sempre stati molto trasparenti con me sin da subito, molto leali, e ciò che più mi ha spinto ad entrare qui, sono state le persone che ho incontrato.

Oggi il mio ruolo, va oltre quello di "formare persone a vendere casa", voglio trasmettere ai più giovani i miei valori sul lavoro, l'importanza dell'impegno e della collaborazione.

**Lavoro in un Team fantastico, senza il quale non sarei qui.
Perché un campione vince una partita, ma è con la squadra che si vince il campionato!**



Giuseppe & Stefano

YouTube VIDEO ▶
LA STORIA DI
GIUSEPPE



TU STAI CERCANDO LAVORO?

 **STEFANO
BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE

DIREZIONE

Che tipo di carriera vuoi fare?

Infatti ci sono diversi tipi di carriera: orizzontale e imparo diverse mansioni perché mi piace saper di tante cose e verticale, mi specializzo in determinate mansioni e divento sempre più bravo fino a demandare e formare altre persone.

Alla base di tutto c'è la formazione, come detto nelle pagine precedenti!

PASSIONE

Requisito numero uno: per fare carriera devi avere la passione per quello che stai facendo. Il tuo lavoro ti deve piacere, ti deve appassionare, lo vuoi far sempre meglio!

TEAM

Se vuoi far carriera, devi sapere che la carriera non la fai da solo.

Da solo puoi mettere la tua produttività, la tua produzione, ma non costruisci nulla: per quello servono altre persone.

Quindi per far carriera, oltre a una grossa etica lavorativa e delle grandissime competenze, quello che ti serve è voler bene alle altre persone.

Devi voler far crescere professionalmente i tuoi colleghi, e vedrai che se loro crescono, spingono in alto anche la tua crescita. No, nessuno ti ruba il posto se sei un vero professionista, perché sei insostituibile!

Ragiona: se insegni a un altro il tuo lavoro, e lo fai diventare più bravo di te, vedrai che sarai tu quello che farà carriera. Infatti, chi sta sopra di te come livello, si accorgerà che sei bravo a far crescere altri talenti, e allora ti chiederà di impegnarti in quella mansione e non farai più l'operativo come prima: avvanzerai professionalmente.

ETICA

Tu puoi imbrogliare, mentire, nascondere certe cose, far finta di voler bene alle persone per sfruttarle ma... prima o poi l'etica presenta il suo conto.

Sii sempre onesto e corretto in quello che vuoi fare e in quello che dici ai tuoi subordinati, alle persone che gestisci.

RELAZIONI

Altra cosa, consiglio per far carriera – oltre le competenze tecniche - devi imparare le competenze relazionali, la comunicazione. Se hai tante competenze tecniche ma non riesci a coinvolgere le persone in ciò che fai, se non sai spiegare il “perché è bello fare quello che faremo assieme”, allora nessuno ti seguirà. Sarai bravo, ma incompreso.

Quindi studia molto la comunicazione, i rapporti interpersonali, l'ascolto attivo, l'ascolto passivo, la gestione delle obiezioni, lo stato d'animo delle altre persone, leggi libri sull'empatia, manuali sull'assertività, perché sono strumenti fondamentali per la carriera.



5. NON PERDERE

LA TUA OCCASIONE



Cerco talenti per la mia Agenzia Immobiliare.

Se cerchi la tua occasione, l'hai trovata!

Nella mia Agenzia Immobiliare di Treviso sono alla ricerca di nuovi talenti da inserire.

E hai un'occasione unica:

se il tuo profilo è in linea con la persona che cerchiamo, potrai fare un training di mezza giornata con il mio Team.

Sarà l'occasione per capire cosa facciamo e in cosa consisterà il tuo lavoro.

Inviaci una mail o un messaggio con la tua candidatura.



info@stefanoboscarato.com

+39 347 230 0720



È vietata la copia e la riproduzione dei contenuti e immagini in qualsiasi forma.
È vietata la redistribuzione e la pubblicazione dei contenuti e immagini non autorizzata espressamente dall'autore.

© Copyright 2023 Stefano Boscarato - TUTTI I DIRITTI RISERVATI

TU STAI CERCANDO LAVORO?

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

segui le mie pagine Social

