

CORSO DI FORMAZIONE PER LA PROFESSIONE DI AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE - MODULI FORMATIVI

NORMATIVA MEDIATORI - 10 ORE

- Disciplina che regola l'attività dell'agente d'affari in mediazione e la sua remunerazione
- I requisiti per l'iscrizione al ruolo e per l'esercizio della professione, le responsabilità e gli obblighi

DIRITTO - 25 ORE

- Nozioni fondamentali del diritto civile
- Nozioni fondamentali su norme e istituti relativi ai beni-diritti reali, obbligazioni, contratti, mediazioni, vendite, locazioni o affitto di immobili e aziende, ipoteca
- Usi e prezzi di mercato
- Cenni di diritto commerciale

BANCHE E DATI E SISTEMI INFORMATIVI PER L'IMPRESA - 5 ORE

- I sistemi informativi per l'impresa: le principali banche dati e le informazioni disponibili presso le camere di commercio (registro Imprese, bilanci, protesti, ecc.) modalità di accesso alle informazioni
- A cosa servono e come possono essere utilizzate per l'individuazione di nuovi clienti e il controllo dell'affidabilità degli stessi

ELEMENTI SPECIFICI RELATIVI AGLI IMMOBILI - 30 ORE

Aspetti specifici degli immobili:

- concessioni, autorizzazioni e licenze
- permessi per costruire
- mercato immobiliare
- condominio
- normative antiriciclaggio

ESTIMO E CATASTO - 10 ORE

- La stima del valore di un immobile in base alle sue caratteristiche, alla posizione e alle condizioni del mercato
- La valutazione di immobili sottoposti a vincoli o gravami
- La determinazione del canone di locazione e del valore di mercato di un immobile locato
- La stima dei millesimi di proprietà in un condominio
- La valutazione di immobili per finalità di espropriazione o occupazione

CORSO DI FORMAZIONE PER LA PROFESSIONE DI AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE - MODULI FORMATIVI

- L'analisi della redditività di un investimento immobiliare

FISCO E TRIBUTI- 20 ORE

Caratteristiche del sistema fiscale italiano:

- le imposte dirette, indirette, patrimoniali
- obblighi del mediatore in materia fiscale
- il contributo al servizio sanitario nazionale
- normative fiscali specifiche relative agli immobili
- nozioni di contabilità

MARKETING - 30 ORE

- Elementi di marketing immobiliare
- Il marketing mix
- I principali strumenti di pianificazione di marketing immobiliare
- Analisi e strategia la costruzione del piano di comunicazione e la comunicazione digitale
- Segmentazione del mercato
- Il concetto di costo - contatto utile
- Tecniche di pianificazione delle attività

COMPORAMENTO DI VENDITA - 20 ORE

- Come soddisfare il cliente
- Importanza della differenziazione
- Soddisfazione del cliente e valore percepito dal cliente
- Importanza delle attribuzioni delle priorità
- Acquisire le nozioni necessarie per conoscere e riconoscere le leve persuasive nella comunicazione
- Acquisire nozioni sulle modalità relazionali nelle dinamiche di vendita e acquisto
- Individuare i propri punti di forza e di miglioramento nella negoziazione
- Importanza di utilizzare i tempi dell'ascolto per l'analisi dei bisogni
- La raccolta "intelligente" delle informazioni con domande efficaci
- Sviluppare competenze relazionali per rapportarsi a personalità diverse dalla nostra
- La ristrutturazione delle obiezioni