



CORSO

Agente di affari in Mediazione Immobiliare Online + Aula

Live streaming + on demand

Indice

Chi Siamo

.....

Business School

.....

Accreditamenti

.....

Il Corso

.....

Vantaggi

.....

Programma

.....

Percorso

.....

Docenti

.....

Ammissioni

.....



“Impariamo per la vita non per la scuola”

Questa è la nostra vision, l'obiettivo che perseguiamo e che ci impegniamo a realizzare concretamente.

Tutti i percorsi che Easy Training offre ai propri discenti sono finalizzati a dar loro competenze immediatamente spendibili nella sfera lavorativa.

Stimola il tuo talento con la formazione continua!

Easy Training è un marchio Blue Bee Group, Ente Accreditato per la Formazione Superiore, Continua e Obbligo Formativo.

I nostri Master, Reskill Master e Corsi sono erogati in modalità diretta streaming, nascono dalla rilevazione delle competenze attualmente più richieste dal mercato e sono rivolti a tutti coloro che vogliono acquisire nuove skills.

Easy Training è un marchio Blue Bee Group:

- Ente di Alta Formazione Accreditato per la Formazione Superiore, Continua e Obbligo Formativo
- Soggetto Promotore presso il Fondo Interprofessionale Fonder, Fondo Enti Religiosi per la promozione della cultura e della formazione
- da Giugno 2022 è fra le 20 aziende Accreditate Enasarco.

Blue Bee Group



Formazione e Servizi B2B - B2C

Il Corso



Obiettivi

Easy Training eroga il Corso Abilitante "Agente di affari in mediazione immobiliare", rivolto a coloro che intendono ottenere le competenze OBBLIGATORIE e il conseguente Attestato per l'accesso all'ESAME DI AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE IMMOBILIARE (AGENTE IMMOBILIARE), ai sensi del d.lgs. 59/2010 e conformemente alla legge 39/89.

Il Corso, autorizzato dalla Regione Marche e valido su tutto il territorio nazionale.



Destinatari

Per la partecipazione è necessario essere in possesso di:

- diploma di Scuola Media
- buona connessione internet
- pc, smartphone o tablet

Il Corso Abilitante è a numero chiuso. Verrà dunque ammesso un numero massimo di 20 corsisti scelti in base all'ordine di arrivo delle iscrizioni.



Figure in uscita

A fine corso, a condizione di aver frequentato almeno il 75% delle ore di lezione, verrà rilasciato l'ATTESTATO DELLE COMPETENZE ACQUISITE, obbligatorio per l'accesso all'esame presso la Camera di Commercio di residenza o domicilio professionale e, previo superamento dell'esame, si otterrà il PATENTINO per lo svolgimento della professione di Agente Immobiliare.

Vantaggi

Bee your talent



Lezioni Online

Le lezioni del Corso si tengono in modalità Live Streaming sulla piattaforma Meet. Potrai seguirle comodamente da casa o dal tuo ufficio, senza perdere l'opportunità di interagire con i docenti ed il resto della classe.



Tutor Dedicato

Easy Training mette a disposizione un tutor per ogni corso. Il tutor fornisce supporto ai discenti, durante o dopo lo svolgimento delle lezioni.



Forum Didattico

Il Forum Didattico è uno spazio dedicato ai discenti per permettere un confronto tra loro, creare una rete di relazioni e avere un tutor a disposizione per eventuali necessità organizzative o di approfondimento didattico.



Registrazioni

Le lezioni del Corso vengono registrate e possono essere riviste nei giorni successivi alla data di svolgimento.



Pagamento Rateizzato

Puoi partecipare ai Corsi ed ai Master pagando la quota in 3 comode rate.

Se invece, vuoi dilazionare la quota in 4 rate con **Scalapay**



Fondi Interprofessionali

Sei una azienda? Grazie ai Fondi Interprofessionali potrai usufruire di formazione in modo del tutto gratuito, senza vincoli o oneri aggiuntivi.



Orientamento Iniziale

- Descrizione del percorso formativo e degli obiettivi formativi e professionali
- Orientamento al percorso e analisi delle caratteristiche di ingresso dei partecipanti
- Ascoltare, comunicare e comprendere le esperienze, narrazioni, spiegazioni dei singoli
- Discussione di gruppo e auto-valutazione

Comunicazione e Relazione

- Sviluppo delle abilità della comunicazione, esporre in modo chiaro e completo argomenti ed argomentazioni
- Riconoscere gli elementi principali della comunicazione
- Potenziamento della disponibilità a comunicare ai fini di aggregazione sociale
- Acquisizione delle strutture morfologiche e sintattiche e della dimensione semantica
- Capacità di adeguare l'uso del linguaggio alle diverse situazioni, comprendere una discussione di gruppo e intervenire

Nozioni di Diritto Civile

- Diritti reali, le obbligazioni, i contratti
- Il mandato, i mezzi di pagamento, i titoli di credito, le garanzie
- Elementi di diritto di famiglia
- Le successioni
- Il fallimento e le procedure concorsuali
- L'arbitrato e gli usi
- Casi di Studio ed Esercitazioni

Nozioni di Diritto Tributario

- Le principali imposte e tasse
- Gli adempimenti fiscali
- Nozioni di contabilità
- Esercitazione pratica

Disciplina Speciale e Adempimenti Amministrativi

- Il Mediatore: la disciplina speciale e quella del codice civile
- Gli adempimenti amministrativi
- Il ruolo professionale del mediatore
- Il mediatore atipico e il mandatario

Diritti e Doveri del Mediatore

- Le responsabilità e gli obblighi del mediatore o agente immobiliare
- I diritti riconosciuti
- L'istituto della Provvigione e il diritto ad essa

Elementi di Urbanistica e Edilizia

- Nozioni di diritto urbanistico
- Approfondimenti sui diritti reali e contratti relativi agli immobili e aziende
- Concessioni, autorizzazioni, licenze edilizie
- I regolamenti edilizi comunali
- L'impugnazione in sede giurisdizionale dei provvedimenti amministrativi

Elementi di Estimo e Catasto

- Catasto
- Diritto urbanistico
- Elementi di diritto civile
- Registri Immobiliari
- Regolamento Urbanistico locale
- Usi e consuetudini locali inerenti le attività locali
- Normativa in materia di Salute e Sicurezza (D. Lgs. 81/08)

Negoziazione e Marketing nel settore Immobiliare

- Le caratteristiche del settore. Gli usi specifici; Il mercato immobiliare
- Elementi di marketing e Tecniche di negoziazione
- Tecniche di comunicazione efficace
- Tecniche di gestione della trattativa di compravendita. Esercitazioni pratiche e simulazioni

Aspetti Finanziari

- Nozioni di legislazione sulle aziende
- I finanziamenti
- Il credito fondiario ed edilizio

CENTER OPPORTUNITY ESTATE AGENT

Bee your talent

Al termine del percorso, il discente sarà inserito all'interno del **Center Opportunity** di riferimento. Uno spazio virtuale per rimanere aggiornato sulle **opportunità** e sui migliori **eventi formativi** organizzati da Easy Training.

Gli ex discenti riceveranno periodicamente informazioni relative alle **Testimonianze aziendali** organizzate dalla Business School in riferimento all'ambito professionale di appartenenza.

Center opportunity sarà anche uno spazio virtuale per rimanere aggiornato sulle **opportunità lavorative** e sui **Recruiting Day** organizzati.

Entra anche tu nel Center Opportunity e rimani aggiornato sulle **Job Vacacy** e sulle **novità formative** anche al termine del master.



DURATA

La durata del corso è di 120 ore così suddivise:

- 15 sessioni da 4 ore ciascuna a distanza, in diretta streaming;
- 7 sessioni da 8 ore ciascuna più una sessione da 4 ore in presenza fisica in aula;



TITOLI CONSEGUITI

A fine corso, a condizione di aver frequentato almeno il 75% delle ore di lezione, verrà rilasciato l'ATTESTATO DELLE COMPETENZE ACQUISITE, obbligatorio per l'accesso all'esame presso la Camera di Commercio di residenza o domicilio professionale e, previo superamento dell'esame, si otterrà il PATENTINO per lo svolgimento della professione di Agente Immobiliare.



AGEVOLAZIONI ECONOMICHE

Vuoi frequentare un corso ma non sai quale modalità di pagamento utilizzare?

Contattaci per conoscere la soluzione adatta a te, tra:

- Soluzione unica
- 4 rate con **Scalapay**

Alcuni docenti



MICHELE CENTOSCUDI

Avvocato dello Studio Legale MCG



FRANCESCO OCA

Responsabile del Centro Tributario Usarci Marche (unione sindacati agenti e rappresentanti) e membro del Centro Tributario Nazionale Usarci.



FEDERICA CAPUANO

Training & Recruiter Specialist



ALESSIA BERNARDINI

Consulente immobiliare

Alcuni docenti



MICHELE CAMPOREALE

Ingegnere Edile



ALESSANDRO NARDI

Consulente tecnico immobiliare



Responsabile Ammissioni



Davide Rossini

d.rossini@easy-training.it

347 880 3965

Agente di affari in Mediazione Immobiliare



EasyTraining

Contatti



info@easy-training.it



071 2418039



www.easy-training.it



Easy Training è un marchio Blue Bee
Group Via Primo Maggio 25/a 60131
Ancona, Italy

Seguici



Easy Training Italia



easytraining



Easy Training