

# La Bottega Toscana

Agenzia Formativa accreditata dalla Regione Toscana codice OF 0072

FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE D'AFFARI  
IN MEDIAZIONE - SEZIONE IMMOBILIARE

*Corso approvato dalla Regione Toscana con DD n. 14605 del 26/06/2024*

## SEDE DEL CORSO

VIA SILVIO SPAVENTA 1 – FIRENZE (zona Parterre)

Inizio: 21/04/2025

Fine: 30/07/2025

Frequenza: lunedì e martedì dalle 14 alle 18. Dal 10 giugno anche il mercoledì dalle 14 alle 18.

Il lunedì le lezioni si terranno in ONLINE, mentre il martedì e il mercoledì in PRESENZA

---

## FIGURA PROFESSIONALE

Il corso è rivolto a tutti coloro che intendono ottenere i requisiti per l'accesso agli esami prescritti per l'iscrizione a ruolo degli agenti d'affari in mediazione (sezione immobiliare).

Si tratta di un percorso formativo le cui caratteristiche sono specificatamente normate a livello nazionale/regionale, che prepara all'esercizio di una specifica attività lavorativa anch'essa disciplinata per legge nel settore dell'intermediazione commerciale.

## REQUISITI DI INGRESSO

Facendo seguito all'accordo in conferenza delle Regioni n. 24/30/CR06/C17-C11 del 22 febbraio 2024 che ha modificato il percorso formativo per diventare agente immobiliare, il corso è accessibile per coloro che hanno compiuto il 18esimo anno di età e che sono in possesso di uno dei seguenti titoli:

- Diploma di scuola secondaria di secondo grado;
- Diploma professionale di Istruzione e formazione professionale corrispondente al 4° livello EQF;
- Titoli quinquennali del vecchio ordinamento degli istituti professionali.

Ai partecipanti di nazionalità straniera, di madre-lingua non italiana, si richiede un livello di conoscenza della lingua italiana non inferiore al livello B1 del quadro comune europeo di riferimento per le lingue.

## DURATA E CALENDARIO

Durata del corso: 150 ore di lezioni di cui una parte in modalità FAD sincrona.

Inizio lezioni: 21 aprile 2025

Fine lezioni: 30 luglio 2025

Frequenza: lunedì e martedì dalle 14 alle 18. Dal 10 giugno anche il mercoledì dalle 14 alle 18.

Il lunedì le lezioni si terranno in ONLINE, mentre il martedì e il mercoledì in PRESENZA

## CONTENUTI

### **UF 1: Gestire le informazioni sui beni in vendita**

Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore - Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato - Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali - Elementi di diritto commerciale - Nozioni di diritto tributario - Gamma di prodotti/servizi in vendita - Tecniche di definizione prezzi-pricing - Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi - Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina - Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato - Applicare tecniche di benchmarking - Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi - Applicare criteri di scelta di beni/servizi

### **UF 2 Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori**

Principi di customer care - Tecniche di negoziazione - Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) - Concetti e tecniche di ascolto attivo - Elementi di marketing - Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione - Tecniche di pianificazione delle attività - Canali di comunicazione e promozione - Tecniche promozionali - Normativa privacy e antiriciclaggio - Applicare tecniche di interazione col cliente - Applicare tecniche di ascolto attivo - Applicare tecniche di negoziazione - Applicare tecniche di comunicazione efficace - Applicare tecniche di segmentazione della clientela - Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente - Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali - Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione - Utilizzare la modulistica contrattuale - Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari - Applicare tecniche di valutazione di offerte

### **UF 3: Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili**

Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto - Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia - Elementi di normativa condominiale - Elementi di urbanistica - Documentazione per la compravendita - Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende - Nozioni su Credito fondiario ed edilizio - Applicare Procedure di compravendita - Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili - Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare - Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita - Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)

# La Bottega Toscana

Agenzia Formativa accreditata dalla Regione Toscana codice OF 0072

## MODALITÀ DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA

I candidati sono accettati al corso previa presentazione della domanda di iscrizione e accertamento dei requisiti di accesso. Il candidato dovrà presentare:

1. Domanda di iscrizione al corso;
2. Copia del documento di identità
3. Diploma di scuola media superiore.
4. I cittadini stranieri, oltre alla documentazione sopra indicata, dovranno presentare:
5. Diploma di studio tradotto con dichiarazione di valore;
6. Regolare permesso di soggiorno (cittadini non comunitari).

## COSTO E MODALITÀ DI PAGAMENTO DEL CORSO

La quota a carico dei corsisti è di € 900,00 pagabili in 3 rate da 300 euro ciascuna.

I pagamenti possono avvenire a mezzo bonifico bancario:

**BANCA FIDEURAM**

**LA BOTTEGA TOSCANA SRL**

**IBAN IT85Q0329601601000067257378**

Causale: iscrizione corso per "agente d'affari in mediazione - Sezione immobiliare"

## TIPOLOGIA DI CERTIFICAZIONE FINALE:

Attestato per l'accesso agli esami prescritti per l'iscrizione a ruolo degli agenti d'affari in mediazione (sezione immobiliare).

## CALENDARIO

GIORNO	DATA	ORARIO	AULA FAD	ORE	PROG
Lunedì	21/04/25	14 - 18	FAD	4	4
Martedì	22/04/25	14 - 18	AULA	4	8
Lunedì	28/04/25	14 - 18	FAD	4	12
Martedì	29/04/25	14 - 18	AULA	4	16
Lunedì	05/05/25	14 - 18	FAD	4	20
Martedì	06/05/25	14 - 18	AULA	4	24
Lunedì	12/05/25	14 - 18	FAD	4	28
Martedì	13/05/25	14 - 18	AULA	4	32
Lunedì	19/05/25	14 - 18	FAD	4	36
Martedì	20/05/25	14 - 18	AULA	4	40
Lunedì	26/05/25	14 - 18	FAD	4	44
Martedì	27/05/25	14 - 18	AULA	4	48
Lunedì	02/06/25	14 - 18	FAD	4	52
Martedì	03/06/25	14 - 18	AULA	4	56
Lunedì	09/06/25	14 - 18	FAD	4	60
Martedì	10/06/25	14 - 18	AULA	4	64
Mercoledì	11/06/25	14 - 18	AULA	4	68
Lunedì	16/06/25	14 - 18	FAD	4	72
Martedì	17/06/25	14 - 18	AULA	4	76
Mercoledì	18/06/25	14 - 18	AULA	4	80
Lunedì	23/06/25	14 - 18	FAD	4	84
Martedì	24/06/25	14 - 18	AULA	4	88
Mercoledì	25/06/25	14 - 18	AULA	4	92
Lunedì	30/06/25	14 - 18	FAD	4	96
Martedì	01/07/25	14 - 18	AULA	4	100
Mercoledì	02/07/25	14 - 18	AULA	4	104
Lunedì	07/07/25	14 - 18	FAD	4	108
Martedì	08/07/25	14 - 18	AULA	4	112
Mercoledì	09/07/25	14 - 18	AULA	4	116
Lunedì	14/07/25	14 - 18	FAD	4	120
Martedì	15/07/25	14 - 18	AULA	4	124
Mercoledì	16/07/25	14 - 18	AULA	4	128
Lunedì	21/07/25	14 - 18	FAD	4	132
Martedì	22/07/25	14 - 18	AULA	4	136
Mercoledì	23/07/25	14 - 18	AULA	4	140
Lunedì	28/07/25	14 - 18	FAD	4	144
Martedì	29/07/25	14 - 17	AULA	3	147
Mercoledì	30/07/25	14 - 17	AULA	3	150