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 BORGO OGNISSANTI, 9 – FIRENZE (zona Stazione SMN)

Inizio: 14/10/2026
Fine: 28/01/2027

Frequenza: mercoledì, giovedì e venerdì dalle 09 alle 13.
Il venerdì le lezioni si terranno in ONLINE.

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: 14 ottobre 2026
Fine lezioni: 28 gennaio 2027
Frequenza: mercoledì, giovedì e venerdì dalle 09 alle 13.
Il martedì e il giovedì le lezioni si terranno in PRESENZA, mentre il venerdì in ONLINE

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.)

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 (formazione a distanza)	ORE	PROG
mercoledì	14/10/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	4
venerdì	16/10/26	09 - 13	FAD	4	8
mercoledì	21/10/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	12
giovedì	22/10/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	16
venerdì	23/10/26	09 - 13	FAD	4	20
mercoledì	28/10/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	24
giovedì	29/10/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	28
venerdì	30/10/26	09 - 13	FAD	4	32
mercoledì	04/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	36
giovedì	05/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	40
venerdì	06/11/26	09 - 13	FAD	4	44
mercoledì	11/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	48
giovedì	12/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	52
venerdì	13/11/26	09 - 13	FAD	4	56
mercoledì	18/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	60
giovedì	19/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	64
venerdì	20/11/26	09 - 13	FAD	4	68
mercoledì	25/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	72
giovedì	26/11/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	76
venerdì	27/11/26	09 - 13	FAD	4	80
mercoledì	02/12/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	84
giovedì	03/12/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	88
venerdì	04/12/26	09 - 13	FAD	4	92
giovedì	10/12/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	96
venerdì	11/12/26	09 - 13	FAD	4	100
mercoledì	16/12/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	104
giovedì	17/12/26	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	108
venerdì	18/12/26	09 - 13	FAD	4	112
giovedì	07/01/27	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	116
venerdì	08/01/27	09 - 13	FAD	4	120
mercoledì	13/01/27	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	124
giovedì	14/01/27	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	128
venerdì	15/01/27	09 - 13	FAD	4	132
mercoledì	20/01/27	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	136
giovedì	21/01/27	09 - 13	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	4	140
venerdì	22/01/27	09 - 13	FAD	4	144
mercoledì	27/01/27	09 - 12	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	3	147
giovedì	28/01/27	09 - 12	Via Borgo Ognissanti, 9 - Firenze	3	150