

STANDARD MINIMO DI PERCORSO FORMATIVO
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE - SPECIFICO PER AGENTI IMMOBILIARI E PER
AGENTI UNITI DI MANDATO A TITOLO ONEROSO

ai sensi dell'art. 2, comma 3 della legge 39/1989 e nel rispetto delle "Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione" – Conferenza delle Regioni e delle Province autonome 24/30/CR06/C17-C11.

1. RAPPORTO FRA UNITÀ DI COMPETENZA E UNITÀ DI RISULTATI DI APPRENDIMENTO

Unità di Competenza	Unità di Risultati di Apprendimento
--	Gestire le informazioni sui beni in vendita
--	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
--	Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili

2. LIVELLO EQF DELLA QUALIFICAZIONE IN USCITA: --

3. REQUISITI OBBLIGATORI DI ACCESSO AL PERCORSO

- 18 anni

Possesso di Titolo, alternativamente, di:

- 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

4. ARTICOLAZIONE, PROPEDEUTICITÀ E DURATE MINIME

N.	Articolazione dell'Unità di competenza	Unità di risultato di apprendimento	Durata minima	di cui in FaD	Crediti formativi
1	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina • Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere 	Gestire le informazioni sui beni in vendita	35	Max 20	Amnesso credito di frequenza con valore a priori riconosciuto a chi ha già svolto con idonea attestazione il corso conforme alle "Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione" – Conferenza delle Regioni e delle Province autonome 24/30/CR06/C17-C11 - specifico per Agenti mer-

N.	Articolazione dell'Unità di competenza	Unità di risultato di apprendimento	Durata minima	di cui in FaD	Crediti formativi
	<ul style="list-style-type: none"> • 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 				ceologici e agenti in servizi vari
2	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori	35	Max 15	Amnesso credito di frequenza con valore a priori riconosciuto a chi ha già svolto con idonea attestazione il corso conforme alle "Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione" – Conferenza delle Regioni e delle Province autonome 24/30/CR06/C17-C11 - specifico per Agenti mercologici e agenti in servizi vari
3	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 	Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili	80	Max 40	Non ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza

N.	Articolazione dell'Unità di competenza	Unità di risultato di apprendimento	Durata minima	di cui in FaD	Crediti formativi
	<ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.) 				
DURATA MINIMA TOTALE AL NETTO DEL TIROCINIO CURRICULARE			150	75	

5. TIROCINIO CURRICULARE

--

6. UNITA' DI RISULTATI DI APPRENDIMENTO AGGIUNTIVE

--

7. METODOLOGIA DIDATTICA

Le unità di risultato di apprendimento vanno realizzate attraverso attività di formazione d'aula specifica e metodologia attiva. Il 50% del monte ore teorico (ossia 75 ore) può essere erogato in modalità FAD (Formazione A Distanza) conformemente all'Accordo n.21/181/CR5a/C17 del 3.11.2021 "Linee Guida sulle modalità di erogazione della formazione teorica, a distanza e in presenza, per le professioni/attività regolamentate la cui formazione è in capo alle Regioni e alle Province Autonome.

8. VALUTAZIONE DIDATTICA DEGLI APPRENDIMENTI

Obbligo di tracciabile valutazione didattica degli apprendimenti per singola Unità di risultati di apprendimento.

9. GESTIONE DEI CREDITI FORMATIVI

Crediti di ammissione: --

Crediti formativi di frequenza: --

Crediti con valore a priori: secondo quanto previsto nella tabella sopra riportata.

10. REQUISITI PROFESSIONALI E STRUMENTALI

Qualificazione dei formatori, di cui almeno il 50% esperti provenienti dal mondo del lavoro, in possesso di una specifica e documentata esperienza professionale o di insegnamento, almeno triennale, nel settore di

riferimento; presenza di aule e laboratori adeguatamente attrezzati.

11. ATTESTAZIONE IN ESITO RILASCIATA DAL SOGGETTO ATTUATORE

"Attestato di verifica con profitto" per Agente di affari in mediazione - agenti immobiliari e agenti uniti di mandato a titolo oneroso, ai sensi dell'art. 2, comma 3 della legge 39/1989 e nel rispetto delle "Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione" – Conferenza delle Regioni e delle Province autonome 24/30/CR06/C17-C11. Condizioni di ammissione alla valutazione finale di verifica dell'apprendimento è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo

12. ATTESTAZIONE IN ESITO AD ESAME PUBBLICO

--