

**STANDARD MINIMO DI PERCORSO FORMATIVO**  
**AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE - SPECIFICO PER AGENTI MERCEOLOGICI E**  
**AGENTI IN SERVIZI VARI**

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 di beni e servizi

**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><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore</li> <li>• Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato</li> <li>• Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali</li> <li>• Elementi di diritto commerciale</li> <li>• Nozioni di diritto tributario</li> <li>• Gamma di prodotti/servizi in vendita</li> <li>• Tecniche di definizione prezzi - pricing</li> <li>• Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina</li> <li>• Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere</li> <li>• Applicare tecniche di analisi di dati di mercato</li> </ul>	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 immobiliari e per agenti uniti di

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Applicare tecniche di benchmarking</li> <li>• Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi</li> <li>• Applicare criteri di scelta di beni/servizi</li> </ul>				mandato a titolo oneroso
2	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principi di customer care</li> <li>• Tecniche di negoziazione</li> <li>• Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale)</li> <li>• Concetti e tecniche di ascolto attivo</li> <li>• Elementi di marketing</li> <li>• Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione</li> <li>• Tecniche di pianificazione delle attività</li> <li>• Canali di comunicazione e promozione</li> <li>• Tecniche promozionali</li> <li>• Normativa privacy e antiriciclaggio</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Applicare tecniche di interazione col cliente</li> <li>• Applicare tecniche di ascolto attivo</li> <li>• Applicare tecniche di negoziazione</li> <li>• Applicare tecniche di comunicazione efficace</li> <li>• Applicare tecniche di segmentazione della clientela</li> <li>• Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente</li> <li>• Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali</li> <li>• Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione</li> <li>• Utilizzare la modulistica contrattuale</li> <li>• Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari</li> <li>• Applicare tecniche di valutazione di offerte</li> </ul>	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 immobiliari e per agenti uniti di mandato a titolo oneroso
3	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nozioni di merceologia</li> <li>• Nozioni tecniche concernenti la produzione, la circolazione, la trasformazione, la commercializzazione e l'utilizzazione delle merci per le quali si chiede l'iscrizione</li> <li>• Conoscenza dell'andamento dei vari mercati e dei prezzi relativi alle merci</li> </ul>	Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi	80	Max 40	Non ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nozioni su arbitrato e accordi inter-associativi</li> <li>• Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione di prodotti</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa</li> <li>• Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa</li> </ul>				
<b>DURATA MINIMA TOTALE AL NETTO DEL TIROCINIO CURRICULARE</b>		<b>150</b>	<b>75</b>	

## **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 merceologici e agenti in servizi vari, 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**

--