

PERCORSO RICONOSCIUTO DA ALFA LIGURIA SEDE DI GENOVA CON DECRETO DIRIGENZIALE n. 1317 del 20/06/2024

SCHEDA INFORMATIVA:	
CORSO PER AGENTI DI AFFARI IN MEDIAZIONE - RAMO IMMOBILIARE 1° EDIZIONE - 150 ore	
INFORMAZIONI GENERALI	
ATTESTATO CHE IL CORSO RILASCIÀ	Al termine del corso, solo nel caso di partecipazione ad almeno l'80 % del monte orario complessivo del corso, verrà rilasciato un attestato di frequenza avente validità per partecipare alla sessione d'esame presso la Camera di Commercio di residenza o domicilio fiscale.
DESTINATARI	I destinatari della 1° edizione del corso sono 25 Requisiti di ingresso: <ul style="list-style-type: none"> • 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 • Compimento del diciottesimo anno di età
PARI OPPORTUNITÀ	L'accesso ai corsi avviene nel rispetto dei principi fissati dal D.Lgs. n.198/2006 (11 aprile 2006).
FIGURA PROFESSIONALE	Agente di Affari in Mediazione Immobiliare. L'agente d'affari in mediazioni immobiliari è una figura di mediazione che mette in relazione due o più parti al fine di permettere loro di concludere un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza. Questo significa che un agente immobiliare non prende le parti né dell'acquirente né del venditore, ma agisce da tramite e si occupa di supportare nel processo di promozione e vendita nel caso della parte venditrice e in quello di visita degli immobili e acquisto nel caso della parte che compra. In questo, non entrano in gioco gli interessi personali dell'agente, ma solamente la sua professionalità e la sua capacità di essere il miglior supporto per andare incontro alle necessità di tutti.
MODALITÀ DI ISCRIZIONE	Gli interessati in possesso dei requisiti richiesti dovranno far pervenire on line la - "Domanda di Iscrizione" in regola con le vigenti normative sull'imposta di bollo (applicare una marca da bollo da € 16,00 ed annullarla con una sigla sulla stessa), debitamente compilata e sottoscritta, con allegata la seguente documentazione: - Copia della carta d'identità - Copia del titolo di studio oppure Certificato di diploma rilasciato dalla scuola di appartenenza oppure Autocertificazione del candidato ai sensi art.76 DPR 445/2000 (ammessa solo per i titoli di studio italiani) oppure equipollenza/attestazione di valore (solo per i candidati che hanno conseguito il titolo di studio richiesto all'estero). Si raccomanda di inviare documenti LEGGIBILI in formato pdf.

	<p>Il modulo di Domanda di Iscrizione e la relativa documentazione sono scaricabili dal sito internet di AUSIND: https://www.ausind.it</p> <p>Le iscrizioni saranno aperte dalle 09.00 del 01/08/2024 fino alle ore 19.00 del 30/09/2024.</p> <p>Al fine dell'ammissione delle domande inviate faranno fede la data e l'ora di inoltro dell'iscrizione. Il sistema, infatti, procederà ad inviare in automatico all'indirizzo e-mail inserito dal partecipante una mail di conferma di ricezione dell'iscrizione.</p> <p>Non sono ammessi documenti sostitutivi e/o diversi da quelli richiesti.</p> <p>Non sono ammessi documenti in cui la firma e/o le principali informazioni risultino illeggibili.</p> <p>Ausind non si assume alcuna responsabilità per la dispersione di comunicazioni dipendenti da inesatte indicazioni dei recapiti da parte del partecipante oppure da mancata o tardiva comunicazione del cambiamento dei recapiti indicati, né per ogni forma di dispersione o mancata ricezione delle comunicazioni inviate via posta elettronica o altro mezzo né per eventuali disguidi comunque imputabili a fatto di terzi, a caso fortuito o a forza maggiore.</p> <p>Per ricevere e inviare informazioni è possibile contattare il n. 010 8338290/232/490 o inoltrare una e-mail all'indirizzo infoausind@ausind.it</p>
COSTO DI ISCRIZIONE PER ALLIEVO	Il costo di iscrizione è di € 864,00 onnicomprensivo per partecipante.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO FORMATIVO	
DURATA E STRUTTURA DEL CORSO	La durata del corso è di 150 ore . Il Corso si svolgerà in presenza presso la nostra sede: Ausind Srl, Via san Vincenzo, 2 Genova Una parte del percorso potrà essere svolta a distanza
ARTICOLAZIONE E FREQUENZA	Il corso si terrà con 3 incontri settimanali con orario 17.00-21.00 La frequenza al corso è obbligatoria. Si prevede la seguente pianificazione orientativa del corso: <ul style="list-style-type: none"> - Inizio delle lezioni 15 ottobre 2024 - Fine corso 20 Gennaio 2025
CONTENUTI	<p>Il percorso formativo è stato progettato in base ai requisiti richiesti all'art. 1, comma 1, lettera a) delle LINEE GUIDA PER I CORSI DI FORMAZIONE PREPARATORI ALLA PROFESSIONE DI AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE del 22/02/2024, nella L. n. 39/89 e decreto attuativo del D. Lgs. 59/2010, con la finalità di preparare i partecipanti all'esame finale presso la propria Camera di Commercio, di residenza o domicilio professionale, per l'acquisizione della relativa abilitazione all'esercizio della professione. Ausind si avvale (progettazione formativa e docenza) del contributo e della professionalità del Collegio regionale ligure di FIAP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali.</p> <p>Il percorso si articola nei seguenti moduli.</p> <p>Modulo 1: Gestire le informazioni sui beni in vendita - 52 ore</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>Modulo 2: Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori - 32 ore</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 e locazione • Tecniche di pianificazione delle attività • Canali di comunicazione e promozione • Tecniche promozionali • Normativa privacy e antiriciclaggio <p>Modulo 3: Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili - 66 ore</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 • Elementi di urbanistica • Documentazione per la compravendita • Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende • Convenzioni con istituti di credito (vietate dalla L. 141/2010) • Nozioni su Credito fondiario ed edilizio
REQUISITI DI ACCESSO	
AMMISSIONE AL CORSO	Le domande di iscrizione saranno accettate secondo un ordine cronologico sino all'esaurimento dei posti disponibili.