

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

<p>SCHEDA INFORMATIVA DEL CORSO:</p> <p style="text-align: center;">CORSO PER AGENTI DI AFFARI IN MEDIAZIONE - RAMO IMMOBILIARE 2° EDIZIONE - 150 ore</p>	
<p>INFORMAZIONI GENERALI</p>	
<p>ATTESTATO CHE IL CORSO RILASCIATA</p>	<p>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.</p>
<p>DESTINATARI</p>	<p>I destinatari della 2° edizione del corso sono 25</p> <p>Requisiti di ingresso:</p> <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
<p>PARI OPPORTUNITA</p>	<p>L'accesso ai corsi avviene nel rispetto dei principi fissati dal D.Lgs. n.198/2006 (11 aprile 2006).</p>
<p>FIGURA PROFESSIONALE</p>	<p>Agente di Affari in Mediazione Immobiliare.</p> <p>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.</p>
<p>MODALITÀ DI ISCRIZIONE</p>	<p>Gli interessati in possesso dei requisiti richiesti dovranno far pervenire on line la</p> <ul style="list-style-type: none"> - "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) <p style="text-align: center;">Si raccomanda di inviare documenti LEGGIBILI in formato pdf</p> <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 09/02/2026 fino alle ore 19.00 del 28/04/2026.</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. 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 avere inviare informazioni è possibile contattare il n. 010 8338290/232/490 o inviare 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.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO FORMATIVO	
DURATA E STRUTTURA DEL CORSO	<p>La durata del corso è di 150 ore</p> <p>Il Corso si svolgerà in presenza presso la nostra sede:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausind srl, Via san Vincenzo, 2 Genova <p>Una parte del percorso potrà essere svolta a distanza</p>
ARTICOLAZIONE E FREQUENZA	<p>Il corso si terrà con 3 incontri settimanali con orario 17.00-21.00</p> <p>La frequenza al corso è obbligatoria.</p> <p>Si prevede la seguente pianificazione orientativa del corso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inizio delle lezioni maggio 2026 - Fine corso luglio 2026
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.</p> <p>. Ausind si avvale (progettazione formativa e docenza) del contributo e della professionalità Collegio regionale ligure della 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.
TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	<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