REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

STANDARD FORMATIVO	
Denominazione Qualificazione	**Agente affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti muniti di mandato a titolo oneroso**
Denominazione Standard Formativo	**Agente affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti muniti di mandato a titolo oneroso**
Durata percorso Formativo	anni
Livello EQF	4
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Area di Attività	ADA.12.02.02 - Gestione dell'agenzia di intermediazione immobiliare ADA.12.02.03 - Perizie tecniche su immobili per compravendita/affitto ADA.12.02.04 - Servizio di Intermediazione per compravendita/affitto di immobili
Processo	Intermediazione commerciale e immobiliare
Sequenza di processo	Intermediazione immobiliare
Qualificazione regionale di riferimento	Agente affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti muniti di mandato a titolo oneroso
Descrizione qualificazione	L’agente di affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti muniti di mandato a titolo oneroso - è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza (art. 1754 Codice Civile), relativamente ai seguenti rami: - agente immobiliare: che svolge attività per la conclusione di affari relativi ad immobili ed aziende; - agente con mandato a titolo oneroso: che svolge attività per la conclusione di affari relativi ad immobili o aziende.
Referenziazione ATECO 2007	L.68.31.00 - Attività di mediazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Codice ISCED-F 2013	0416 Wholesale and retail sales
Ulteriori indicazioni per l’e-learning	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”, è consentito l’utilizzo della modalità FAD (Formazione A Distanza) nel limite del 50% del monte ore teorico. Tale 50% può essere svolto interamente in modalità sincrona, oppure per i 4/5 in modalità sincrona (60 ore) e solo 1/5 in modalità asincrona (15 ore). Il Soggetto attuatore in sede di progettazione didattica del percorso formativo dovrà specificare la eventuale quota da svolgere in modalità asincrona nel rispetto delle disposizioni prima indicate, senza alcuna eccezione.
Durata minima complessiva del percorso (ore)	150
Durata minima di aula (ore)	150
Durata minima laboratorio (ore)	0
Durata delle attività formative rivolte alle KC (ore)	0
Percentuale durata massima e-learning sincrona in rapporto alla durata d’aula	75
Percentuale durata massima e-learning asincrona in rapporto alla	0

durata d’aula	
Durata minima tirocinio curriculare ore	0
Durata minima tirocinio curriculare + Laboratorio (ore)	0
Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti	Diploma di scuola secondaria di secondo grado o Diploma professionale di Istruzione e formazione professionale livello 4 EQF o Titolo quinquennale del vecchio ordinamento degli istituti professionali, acquisito nell'ambito degli ordinamenti di istruzione o nella formazione professionale, fatto salvo quanto disposto alla voce "Gestione dei crediti formativi”. Per quanto riguarda coloro che hanno conseguito un titolo di studio all’estero occorre presentare una dichiarazione di valore o un documento equipollente/corrispondente che attesti il livello del titolo medesimo. Per i cittadini stranieri è inoltre necessario il possesso di un attestato, riconosciuto a livello nazionale e internazionale, di conoscenza della lingua italiana ad un livello non inferiore al B1 del QCER. In alternativa, tale conoscenza deve essere verificata attraverso un test di ingresso da conservare agli atti del soggetto formatore. Sono dispensati dalla presentazione dell’attestato i cittadini stranieri che abbiano conseguito il diploma di scuola secondaria superiore presso un istituto scolastico appartenente al sistema italiano di istruzione. Tutti i requisiti devono essere posseduti e documentati dal corsista al soggetto formatore entro l'inizio delle attività. Non è ammessa alcuna deroga.
Requisiti minimi didattici comuni a tutte le UF/Moduli	Formazione d'aula specifica e formazione tecnica.
Requisiti minimi di risorse professionali	Docenti qualificati in possesso di un titolo di studio adeguato all’attività formativa da realizzare, provenienti per almeno il 50% dal mondo del lavoro. Per i docenti provenienti dal mondo del lavoro e per quelli impegnati unicamente in attività formative di natura pratica/laboratoriale, il requisito del titolo di studio può essere sostituito da una documentata esperienza professionale e/o di insegnamento almeno triennale strettamente attinente all’attività formativa da realizzare.
Requisiti minimi di risorse strumentali	È necessario disporre di aule congruamente attrezzate.
Requisiti minimi di valutazione degli apprendimenti	Prevedere verifiche periodiche di apprendimento a conclusione di ogni UF/modulo. 2. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo. 3. La valutazione finale, da effettuarsi a cura della commissione di esame nominata dall'Amministrazione regionale sulla base delle disposizioni vigenti, ha lo scopo di verificare l'acquisizione delle competenze previste dallo standard professionale di riferimento. 4. Attestazione rilasciata al termine del percorso: "Certificato di qualifica professionale" per Agente affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti uniti di mandato a titolo oneroso - valido ai fini dell’iscrizione all’esame di cui all’art. 2, comma 3, lett. e), della Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e dei successivi decreti D.M. 21 dicembre 1990 n. 452; D.M. 21 febbraio 1990, n. 300; DM. 21 dicembre 1990, n. 452; Decreto 7 ottobre 1993 n. 589.
Percentuale Assenza massima consentita	20
Percentuale Termine ultimo di inserimento (TUI)	20
Attestazione in esito	Certificazione di qualifica professionale
Normativa di riferimento	Attestazione rilasciata in conformità a: Legge 3 febbraio 1989, n. 39, D.M. 21 dicembre 1990 n. 452; D.M. 21 febbraio 1990, n. 300; DM. 21 dicembre 1990, n. 452; Decreto 7 ottobre 1993 n. 589.
Grado minimo d'istruzione previsto	Diploma
Età minima prevista in ingresso	18 anni
Gestione dei crediti formativi	È ammesso il riconoscimento dei crediti formativi di frequenza in conformità alle disposizioni previste dalla normativa regionale vigente, salvo quanto altrimenti disposto.

Eventuali ulteriori indicazioni	Il presente percorso formativo è da intendersi come corso di formazione preparatorio propedeutico allo svolgimento di un successivo esame da svolgersi presso le Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, ai sensi dell'art.1 del Decreto 7 ottobre 1993, n. 589, il cui superamento consentirà di ottenere l'iscrizione al ruolo degli Agenti di affari in mediazione, secondo i requisiti indicati dall'art. 2, comma 3 della legge 39/1989. 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", è consentito l'utilizzo della modalità FAD (Formazione A Distanza) nel limite del 50% del monte ore teorico. Tale 50% può essere svolto interamente in modalità sincrona, oppure per i 4/5 in modalità sincrona (60 ore) e solo 1/5 in modalità asincrona (15 ore). Il Soggetto attuatore in sede di progettazione didattica del percorso formativo dovrà specificare la eventuale quota da svolgere in modalità asincrona nel rispetto delle disposizioni prima indicate, senza alcuna eccezione.
Composizione Standard Formativo	Unità Formative

ELENCO DELLE UNITA' FORMATIVE

1 - Gestire le informazioni sui beni in vendita
2 - Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
3 - Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili

CORSI ANNUALITÀ		
Anno	**Ore**	**Esame Intermedio**
1° Anno	**150**	**No**

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.1	
Denominazione unità formativa	**Gestire le informazioni sui beni in vendita**
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Gestire le informazioni sui beni in vendita (3912)
Descrizione della performance da osservare	Gestire le informazioni sui beni in vendita
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare criteri di scelta di beni/servizi 2. Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi 3. Applicare tecniche di benchmarking 4. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato 5. Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere 6. Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina
Conoscenze	1. Elementi di diritto commerciale 2. Gamma di prodotti/servizi in vendita 3. Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore 4. Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato 5. Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali 6. Nozioni di diritto tributario 7. Tecniche di definizione prezzi – pricing 8. Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi
Durata minima di aula (ore)	
Durata minima tirocinio curriculare (ore)	
Note (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.2	
Denominazione unità formativa	**Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori**
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori (3913)
Descrizione della performance da osservare	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare tecniche di valutazione delle offerte 2. Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari 3. Utilizzare la modulistica contrattuale 4. Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione 5. Applicare modalità di pianificazione dei contatti commerciali 6. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente 7. Applicare tecniche di segmentazione della clientela 8. Applicare tecniche di comunicazione efficace 9. Applicare tecniche di negoziazione 10. Applicare tecniche di ascolto attivo 11. Applicare tecniche di interazione col cliente
Conoscenze	1. Elementi di marketing 2. Principi di customer care 3. Tecniche di comunicazione 4. Tecniche di negoziazione 5. Tecniche di pianificazione di attività 6. Tecniche promozionali 7. Concetti e tecniche di ascolto attivo 8. Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione 9. Canali di comunicazione e promozione 10. Normativa privacy e antiriciclaggio
Durata minima di aula (ore)	
Durata minima tirocinio curriculare (ore)	
Note (eventuali)	

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.3	
Denominazione unità formativa	**Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili**
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili (3914)
Descrizione della performance da osservare	Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Descrizione breve	
Abilità	1. Comprensione ed interpretazione della documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.) 2. Applicazione delle procedure previste per la riscossione della commissione pattuita 3. Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare 4. Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili 5. Applicazione di procedure di compravendita
Conoscenze	1. Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto 2. Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia 3. Elementi di normativa condominiale 4. Elementi di urbanistica 5. Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l’acquisto di immobili e aziende 6. Convenzioni con istituti di credito (vietate dalla L. 141/2010) 7. Nozioni su Credito fondiario e edilizio 8. Documentazione per la compravendita
Durata minima di aula (ore)	
Durata minima tirocinio curriculare (ore)	
Note (eventuali)	