

### 3- Attività di agente di affari in mediazione

<b>GESTIRE LE RELAZIONI CON I POTENZIALI VENDITORI/COMPRAORI E LE INFORMAZIONI SUI BENI IN VENDITA</b>	
<b>CONOSCENZE</b>	<b>ABILITA'</b>
Principi di customer care	Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere
Tecniche di definizione prezzi – pricing	Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi	Applicare tecniche di interazione col cliente
Tecniche di stima e valutazione del bene	Applicare tecniche di benchmarking
Elementi di urbanistica	Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Documentazione catastale	Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi
Tecniche di vendita di immobili in costruzione per il libero mercato	Applicare criteri di scelta di beni/servizi rispondenti alle esigenze di
E in edilizia convenzionata	Mercato
Gamma di prodotti/servizi in vendita	Applicare tecniche e strumenti di verifica e controlli di iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli
Elementi di marketing	Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina
Tipologie di iscrizioni/trascrizione sui beni	
Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione	
Normative specifiche del settore di riferimento	

<b>PIANIFICARE APPUNTAMENTI E INCONTRI E INIZIATIVE PROMOZIONALI</b>	
<b>CONOSCENZE</b>	<b>ABILITA'</b>
Tecniche di pianificazione delle attività	Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
Canali di comunicazione e promozione	Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività
Tecniche promozionali	Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione
	E promozione

<b>NEGOZIARE TRA LE PARTI PER CONCLUDERE LA COMPRAVENDITA</b>	
<b>CONOSCENZE</b>	<b>ABILITA'</b>
Tecniche di negoziazione	Applicare tecniche di ascolto attivo
Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) di relazione	Applicare tecniche di comunicazione efficace
Concetti e tecniche di ascolto attivo	Applicare tecniche di decision making
	Applicare tecniche di negoziazione
	Applicare tecniche di valutazione di offerte

<b>ASSISTERE I CLIENTI NELLA STIPULA DI CONTRATTI DI COMPRAVENDITA E NELLA SCELTA DI FINANZIAMENTI</b>	
<b>CONOSCENZE</b>	<b>ABILITA'</b>
Elementi di contrattualistica	Utilizzare la modulistica contrattuale
Elementi di diritto commerciale	Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari
Elementi di normativa fiscale e tributaria	Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente
Elementi di normativa condominiale	Applicare tecniche di valutazione degli aspetti fiscali dell'affare
Documentazione per la compravendita	Applicare tecniche di valutazione di un finanziamento
Procedure di compravendita	
Caratteristiche dei finanziamenti per l'acquisto di immobili e Aziende	
Convenzioni con istituti di credito	