

STANDARD DI PERCORSO FORMATIVO
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE - SPECIFICO PER AGENTI MERCEOLOGICI E PER
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" della 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: 4;

3. REQUISITI OBBLIGATORI DI ACCESSO AL PERCORSO:

- 18 anni di età e possesso di Titolo, alternativamente, di:

- Diploma di scuola secondaria di secondo grado;
- Diploma professionale di Istruzione e formazione professionale corrispondente al 4° livello EQF;
- Titolo quinquennale del vecchio ordinamento degli istituti professionali.

In caso di titolo di studio acquisito all'estero, è necessario presentare all'ente di formazione che eroga il corso, la documentazione di cui all'Allegato "2" della Deliberazione di Giunta regionale n. 107 del 14/04/2023 (<https://www.regione.lazio.it/documenti/80324>).

- Per i cittadini stranieri, qualora abbiano acquisito all'estero il titolo di studio di cui al capoverso precedente, conoscenza della lingua italiana, almeno al livello "B1" del Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue. La suddetta conoscenza può essere dimostrata, alternativamente:

- dalla certificazione linguistica avente valore legale, rilasciata dagli enti certificatori riconosciuti;
- dal verbale di esame, con esito positivo, redatto dall'ente di formazione che eroga il corso, il cui valore è unicamente relativo all'accesso ad esso; in tal caso, l'esame si articola in una prova scritta ed in una prova orale e si svolge con le modalità descritte nell'Allegato "2" della succitata Deliberazione di Giunta regionale n. 107 del 2023.

- I cittadini extracomunitari devono disporre di regolare permesso di soggiorno, valido per l'intera durata del percorso o di dimostrazione dell'attesa di rinnovo, documentata dall'avvenuta presentazione della domanda di rinnovo del titolo di soggiorno.

4. ARTICOLAZIONE, PROPEDEUTICITÀ E DURATE:

N.	Articolazione dell'Unità di competenza	Unità di Risultati di apprendimento	Ore di durata	di cui in FaD	Crediti formativi
1.	Conoscenze - 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	<i>Gestire le informazioni sui beni in vendita</i>	40	Max 20, di cui almeno 5 sincrona	Ammesso credito di frequenza con valore a priori, riconosciuto a chi ha già svolto, con idonea attestazione, il

N.	Articolazione dell'Unità di competenza	Unità di Risultati di apprendimento	Ore di durata	di cui in FaD	Crediti formativi
	<p>diritti reali</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> - Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina - Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato - Applicare tecniche di benchmarking - Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi - Applicare criteri di scelta di beni/servizi 				<p>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 muniti di mandato a titolo oneroso</p>
2.	<p>Conoscenze</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/acquisto/locazione - Tecniche di pianificazione delle attività - Canali di comunicazione e promozione - Tecniche promozionali - Normativa privacy e antiriciclaggio <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> - Applicare tecniche di interazione col cliente - Applicare tecniche di ascolto attivo - Applicare tecniche di negoziazione - Applicare tecniche di comunicazione efficace - Applicare tecniche di segmentazione della clientela - Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente - Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali - Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione - Utilizzare la modulistica contrattuale - Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari - Applicare tecniche di valutazione di offer- 	<p><i>Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori</i></p>	40	Max 15, esclusivamente sincrona	<p>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 muniti di mandato a titolo oneroso</p>

N.	Articolazione dell'Unità di competenza	Unità di Risultati di apprendimento	Ore di durata	di cui in FaD	Crediti formativi
	te				
3.	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nozioni di merceologia - Nozioni tecniche concernenti la produzione, la circolazione, la trasformazione, la commercializzazione e l'utilizzazione delle merci per le quali si chiede l'iscrizione - Conoscenza dell'andamento dei vari mercati e dei prezzi relativi alle merci - Nozioni su arbitrato e accordi interassociativi - Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione di prodotti <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa - Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 	<p><i>Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi</i></p>	70	Max 40, esclusivamente sincrona	Non ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
DURATA TOTALE			150	Max 75	

5. TIROCINIO CURRICOLARE:

Non previsto.

6. UNITA' DI RISULTATI DI APPRENDIMENTO AGGIUNTIVE:

Non previste.

7. METODOLOGIA DIDATTICA:

Le Unità di Risultati 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". Di tali 75 ore, almeno 60 devono essere svolte in modalità sincrona e al massimo 15 ore in modalità asincrona, secondo quanto previsto nella tabella di cui al § 4.

8. VALUTAZIONE DIDATTICA DEGLI APPRENDIMENTI:

Obbligo di tracciabile valutazione didattica degli apprendimenti, per singola Unità di risultati di apprendimento. La verifica relativa alla valutazione finale, sarà così articolata:

- Prova scritta (di durata massima di 60 minuti), costituita da una serie di 30 domande a risposta multipla.
- Colloquio, sulle materie oggetto del corso. L'ammissione al colloquio è subordinata all'esito positivo della prova scritta (minimo diciotto risposte esatte).

9. GESTIONE DEI CREDITI FORMATIVI:

- Credito di ammissione: --;
- Crediti di frequenza: Posson essere riconosciuti crediti con valore a priori, secondo quanto previsto nella tabella di cui al § 4.

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.

11. ATTESTAZIONE IN ESITO RILASCIATA DAL SOGGETTO ATTUATORE:

"Attestato di verifica con profitto" per 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" della Conferenza delle Regioni e delle Province autonome, 24/30/CR06/C17-C11. Condizione di ammissione alla valutazione finale di verifica dell'apprendimento è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo.