

## MASTER 1 – Programmi dei corsi

### Dario Bosio: “ANTIRICICLAGGIO E PRIVACY – DUE DILIGENCE”

#### Antiriciclaggio e Privacy

- La normativa antiriciclaggio Dlgs 231 del 21/11/07
- L’ambito applicativo per l’agente immobiliare
- L’elenco della clientela
- Adeguata verifica della clientela
- Scheda analisi del rischio
- Il titolare effettivo, casi particolari
- Le operazioni sospette e la segnalazione
- Il quadro sanzionatorio
- La Privacy cliente e aziendale, Dlgs n. 196 del 30/06/2003
- Privacy e agente immobiliare
- L’informativa
- Le nomine
- Il regolamento d’azienda
- Videosorveglianza, policy e formazione

#### Due Diligence

- Cos’è la pubblicità immobiliare
- La trascrizione degli atti immobiliari
- La continuità delle trascrizioni
- Le formalità pregiudizievoli
- Cosa sono e perché sono importanti le ispezioni
- Quali tipologie scegliere e in che casi
- Ispezioni fisiche e giuridiche
- Ispezioni finanziarie e garanzie
- Casi concreti e difficili accertamenti
- Risoluzione problemi gravi
- Accenno all'utilizzo piattaforma dell' Agenzia Entrate

### Luca Gramaccioni: “VENDITA & MENTALITÀ VINCENTE”

#### ESSERE PRESENTE A SE STESSI

- Chiarire le proprie aspirazioni
- Stabilire le proprie necessità
- Stabilire il Tempo di lavoro
- Il tuo Business-Plan

#### L’ATTEGGIAMENTO MENTALE

- Avere sempre un grande scopo
- Avere grandi punti di riferimento
- Focalizzarsi sulle possibilità
- Agire sempre e agire senza paura
- Pensare al passo successivo
- Realizzare strategie competitive
- Fissare degli standard alti & farsi apprezzare

#### PRECETTI & INDICAZIONI

- Un mondo diviso a metà
- 3 modi per guadagnare
- Competenza? Sapere & training.
- Vendere oggi e per sempre
- Per saper vendere bene ci vuole tempo ed è semplice

#### LE BASI PER FATTURARE

- Rilevante, immediato o entrambi?
- Prospect, prospect & prospect
- Accordo alla buona o accordo di tutela per entrambi?
- Il proprio Team e/o le collaborazioni

#### OBIETTIVI IMMEDIATI

Clienti motivati  
Gestioni immobili  
Vendite chiuse  
Lo staff  
Know-how  
Apprendimento

#### VENDITE E RISORSE UMANE

Il personale  
Area Organizzativa  
Area Acquisizione clienti  
Area Vendite

## Raffaele Racioppi: "CONDIVISIONE E COLLABORAZIONE"

- Intro → storia centenaria per gli usa, una novità per l'italia, uno standard nel mondo
- MLS → il cliente, l'agente immobiliare
- Modalità di condivisione
- Etica nel rapporto con i colleghi
- La nostra giurisprudenza e la condivisione
- Aggiornemneto dei formulari ed informazioni da fornire al cliente
- Come scegliere l'mls giusto
- Cenni sugli standard informatici idx – rets

## Antonio Rainò: "WEB MARKETING, SITI WEB E PORTALI"

- Il marketing ieri e oggi
- le leve del marketing immobiliare
- Il prodotto immobiliare e il servizio dell'intermediazione
- il valore del servizio
- la presenza online dell'agenzia immobiliare
- il sito web come punto di partenza
- il rischio della vampirizzazione da parte degli immobili
- newsletter, social e altri strumenti di webmarketing
- La strategia di web marketing per gli immobili
- La strategia di web marketing per l'agenzia
- Cosa automatizzare e cosa non automatizzare nel web marketing immobiliare
- la costruzione del vantaggio competitivo anche online

## Massimo Chimienti: "CONTRATTUALISTICA e RENT TO BUY"

Rent to Buy, una valida alternativa alla vendita "classica", che in un periodo di crisi del settore immobiliare come quello che stiamo vivendo, costituisce una nuova fonte di lavoro per le agenzie immobiliari.

*"Il Rent to buy è un istituto a metà strada tra il mutuo e l'affitto: il futuro acquirente alloggia nell'immobile pagando la somma pattuita per l'acquisto dilazionata nel tempo come fosse un affitto, il venditore resta proprietario dell'immobile fino alla fine del "riscatto", cioè fino al saldo conclusivo. È un contratto di locazione con traslazione della proprietà."*