



PIANO FORMATIVO NAZIONALE 2026



INTRODUZIONE

Il **Piano Formativo Nazionale FIAIP 2026** rappresenta uno dei **pilastri strategici della politica formativa della Federazione**, concepito per rafforzare la qualità professionale degli associati, valorizzare il ruolo di FIAIP come punto di riferimento nazionale e accompagnare l'evoluzione del settore immobiliare.

In un mercato sempre più complesso, regolamentato e competitivo, la formazione continua assume un ruolo centrale nella crescita delle competenze, nella tutela dell'attività professionale e nella costruzione di standard operativi elevati e omogenei su tutto il territorio nazionale. Digitalizzazione dei processi, nuove tecnologie, incremento degli adempimenti normativi e aspettative crescenti dei clienti rendono necessario un approccio strutturato, moderno e orientato allo sviluppo delle professionalità.

Il **Piano Formativo Nazionale FIAIP 2026** nasce con l'obiettivo di rispondere in modo organico a queste esigenze, proponendo un modello formativo completo, modulare e orientato ai risultati. La progettazione del Piano si basa su una visione integrata della professione di agente immobiliare, che valorizzi:

- la **formazione normativa e giuridica** a tutela dell'attività professionale;
- l'**aggiornamento fiscale** e gestionale;
- il rafforzamento delle **competenze comunicative e relazionali**;
- il miglioramento delle **performance operative e commerciali**;
- l'adozione consapevole degli **strumenti digitali e delle tecnologie emergenti**;
- la crescita delle **competenze tecniche in ambito valutativo** secondo standard nazionali e internazionali.

L'offerta formativa è stata costruita attraverso la **collaborazione con partner altamente qualificati**, selezionati per esperienza, competenza e capacità di trasferire contenuti concreti e immediatamente applicabili. Questo approccio consente di garantire un **elevato livello qualitativo dei percorsi proposti** e una piena coerenza con i valori e gli obiettivi della Federazione.

Un elemento centrale del Piano è l'orientamento all'operatività. I percorsi non sono concepiti come semplici momenti di aggiornamento teorico, ma come strumenti di crescita professionale continua, capaci di incidere direttamente sulla qualità del lavoro quotidiano degli associati, sull'organizzazione delle agenzie e sulla solidità complessiva del sistema FIAIP.

Attraverso il Piano Formativo Nazionale 2026, FIAIP intende inoltre promuovere una maggiore uniformità degli standard professionali sul territorio nazionale, favorendo un modello condiviso di competenze, metodo e approccio operativo, in linea con le migliori pratiche del mercato e con le esigenze contemporanee della professione.

La formazione viene così interpretata come **asset strategico della Federazione**, uno strumento di tutela, valorizzazione e rafforzamento dell'identità professionale degli associati. Investire nella formazione significa investire nella credibilità della categoria, nella qualità del servizio offerto ai cittadini e nella costruzione di una professione sempre più solida, strutturata e riconoscibile.

Il Piano Formativo Nazionale FIAIP 2026 si propone quindi come un progetto dinamico, orientato al futuro e aperto all'innovazione, capace di accompagnare gli associati lungo un percorso di crescita continua e di consolidare il ruolo di FIAIP come riferimento nazionale per la formazione immobiliare.

UN PIANO FORMATIVO IN CONTINUA EVOLUZIONE

Il Piano Formativo Nazionale FIAIP 2026 è concepito come un progetto **dinamico, modulare e in costante evoluzione**, pensato per adattarsi alle trasformazioni del mercato immobiliare, alle esigenze professionali degli associati e ai cambiamenti normativi, tecnologici e organizzativi che interessano il settore.

Accanto ai percorsi già strutturati e presenti in questo documento, il Piano prevede l'attivazione progressiva di **ulteriori convenzioni e collaborazioni strategiche** con realtà nazionali e internazionali di primo livello, attive nei rispettivi ambiti di competenza, tra cui, fra gli altri:

- **EF – Education First / Wall Street English** per lo sviluppo delle competenze linguistiche e della comunicazione internazionale;
- **Green Building Council Italia**, per la formazione sui temi della sostenibilità, dell'efficienza energetica e dell'edilizia green;
- **Archeoclub**, per l'approfondimento dei temi legati al patrimonio storico, culturale e immobiliare;
- **Andersen Italia**, per l'aggiornamento in ambito locazioni turistiche, sotto il profilo fiscale, amministrativo e della relativa modulistica;
- **Rina Prime**, per le tematiche legate alla gestione dei portafogli di crediti deteriorati e asset management;

Parallelamente, il Piano Formativo prevede l'integrazione di **percorsi formativi dedicati agli standard interni FIAIP e agli ambiti regolamentari strategici**, sviluppati attraverso **modalità innovative di erogazione e aggiornamento continuo**, con particolare attenzione a:

- **Standard UNAFIAIP**, per la diffusione di procedure operative condivise e uniformi sul territorio nazionale;
- **Regolamentazione e modulistica Antiriciclaggio**, per il rafforzamento della compliance normativa e della tutela dell'attività professionale;
- **CCNL e rapporti di collaborazione**, con focus sugli aspetti contrattuali, organizzativi e gestionali delle strutture immobiliari, anche attraverso la collaborazione con **EBNAIP**.

Questa impostazione consente alla Federazione di mantenere un sistema formativo strutturato ma flessibile, capace di integrare progressivamente nuovi contenuti e nuove competenze, garantendo continuità, qualità e valore nel tempo.

Il Piano Formativo Nazionale FIAIP 2026 si configura così come uno strumento evolutivo, orientato all'innovazione e alla crescita professionale degli associati, in grado di rispondere in modo efficace alle esigenze presenti e future del settore immobiliare.

Sintesi Offerta Formativa

Professional Coaching S.r.l. per FIAIP

Progetto: “Comunicare con Autorevolezza”



1. Profilo del Formatore / Società

Professional Coaching Srl è una società specializzata nella progettazione ed erogazione di percorsi formativi ad alto impatto esperienziale, orientati allo sviluppo delle competenze comunicative, relazionali e performative di professionisti, manager e reti commerciali.

La società è stata fondata da **Luigi Marangoni** e **Federica Ruggero** ed è composta da un team multidisciplinare che integra **coach professionisti, attori teatrali e registi**, con l'obiettivo di unire metodologie di coaching, tecniche teatrali e strumenti di comunicazione strategica in un unico modello formativo operativo.

L'approccio adottato si distingue per la forte componente pratica ed esperienziale: la formazione non è basata su lezioni frontali tradizionali, ma su **simulazioni reali, role play, esercizi di performance comunicativa e applicazioni dirette al contesto lavorativo** dei partecipanti. Questo metodo consente un trasferimento immediato delle competenze nella quotidianità professionale.

Professional Coaching Srl applica il principio del “**learning by doing**”, secondo cui l'apprendimento avviene attraverso l'esperienza diretta, il coinvolgimento emotivo e la sperimentazione guidata. Tale impostazione risulta particolarmente efficace in contesti commerciali e relazionali, come quello immobiliare, dove la qualità della comunicazione, della presenza personale e della gestione delle relazioni costituisce un fattore determinante per il successo professionale.

Specializzazione metodologica

L'attività formativa è caratterizzata da:

- utilizzo delle **tecniche teatrali applicate alla comunicazione professionale** (voce, postura, linguaggio del corpo, presenza scenica);
- applicazione di **modelli strutturati di comunicazione efficace**, orientati ad aumentare chiarezza, autorevolezza e capacità di influenza positiva;
- integrazione di strumenti di **coaching orientati alla performance**, alla gestione emotiva e al potenziamento della consapevolezza personale.

Questo approccio consente di lavorare simultaneamente su competenze tecniche (struttura del messaggio, gestione della voce, linguaggio verbale) e competenze trasversali (sicurezza, empatia, leadership personale, gestione dello stress).

Aree di intervento principali

Professional Coaching Srl opera stabilmente nei seguenti ambiti:

- Comunicazione efficace e strategica
- Public speaking e video speaking

- Potenziamento della voce e della presenza comunicativa
- Coaching e performance professionale
- Team building e sviluppo delle competenze relazionali
- Evoluzione delle competenze commerciali
- Branding personale e comunicazione del valore professionale
- Benessere organizzativo e work-life balance

Posizionamento nel contesto FIAIP

Il percorso proposto a FIAIP è stato progettato per rispondere alle esigenze specifiche degli agenti immobiliari, con particolare attenzione a:

- miglioramento delle performance commerciali,
- gestione delle trattative e delle acquisizioni,
- relazione con il cliente finale,
- comunicazione istituzionale e associativa,
- rafforzamento dell'immagine professionale della categoria.

L'obiettivo dichiarato del formatore non è esclusivamente il trasferimento di competenze tecniche, ma la **costruzione di professionisti più consapevoli, autorevoli ed efficaci nella relazione con il mercato e con il pubblico.**

2. Obiettivi del Progetto Formativo FIAIP

Il progetto formativo si inserisce in continuità con il percorso avviato nel 2025 ed è finalizzato a:

- rafforzare le competenze comunicative e relazionali degli agenti immobiliari FIAIP;
 - migliorare l'efficacia nelle fasi di acquisizione, trattativa e fidelizzazione del cliente;
 - sviluppare competenze di public speaking per contesti istituzionali, riunioni associative ed eventi pubblici;
 - incrementare autorevolezza professionale, chiarezza comunicativa e capacità di gestione emotiva.
-

3. Struttura del Programma Formativo

L'offerta è articolata in **due macro-aree formative**:

AREA 1 — COMUNICAZIONE EFFICACE

I corsi sono costruiti sul **Modello dell'Efficacia di Luigi Marangoni**, un framework operativo progettato per migliorare contemporaneamente risultati professionali e qualità delle relazioni.

Il Modello dell'Efficacia si basa su cinque passaggi:

1. Definizione dell'obiettivo
2. Gestione dello stato emotivo funzionale
3. Creazione dell'empatia operativa
4. Utilizzo dell'intelligenza linguistica
5. Integrazione di corpo e voce

Ogni passaggio è sviluppato attraverso moduli specifici, selezionabili in modo modulare dai Collegi FIAIP.

Moduli Area Comunicazione

Efficacia Personale

Finalità:

- migliorare organizzazione personale;
 - aumentare chiarezza sugli obiettivi professionali;
 - rafforzare motivazione e autorevolezza operativa.
-

Autogestione Emotiva

Finalità:

- gestire stress e pressione nelle trattative;
 - aumentare lucidità decisionale;
 - trasmettere sicurezza e stabilità comunicativa.
-

Empatia Operativa

Finalità:

- migliorare l'ascolto attivo;
 - ridurre incomprensioni e conflitti;
 - rafforzare la relazione fiduciaria con clienti e collaboratori.
-

La Forza della Voce

Finalità:

- migliorare chiarezza e impatto comunicativo;
 - sviluppare autorevolezza vocale;
 - gestire efficacemente telefonate, incontri, open house e presentazioni.
-

Le Domande che Fanno la Differenza

Finalità:

- sviluppare un linguaggio più persuasivo ed efficace;
 - migliorare la capacità di gestione delle obiezioni;
 - facilitare i processi decisionali del cliente.
-

AREA 2 — PUBLIC SPEAKING

Corso: “Catturare la Scena”

Il corso è basato sul metodo **Public Speaking 3P – Tecnica e Cuore**, che guida il partecipante dalla preparazione dell'intervento fino alla gestione del pubblico.

Obiettivi principali:

- parlare in pubblico senza ansia;
- strutturare interventi chiari ed efficaci;
- rafforzare presenza scenica e autorevolezza;
- coinvolgere emotivamente l'audience.

Ambiti applicativi:

- eventi FIAIP;
 - assemblee associative;
 - riunioni istituzionali;
 - presentazioni immobiliari;
 - open house ed eventi pubblici.
-

4. Metodologia Didattica

- Formazione in presenza
 - Approccio esperienziale
 - Esercitazioni pratiche
 - Role play e simulazioni operative
-

5. Parametri Organizzativi

Comunicazione Efficace:

- Durata: 4 ore per modulo
- Partecipanti: max 60

- Trainer: 1
- Modalità: in presenza
- Sede: definita dal committente

Public Speaking:

- Durata: 4 ore
 - Partecipanti: max 30
 - Trainer: 1
 - Modalità: in presenza
 - Sede: definita dal committente
-

6. Condizioni Economiche**Valore standard:**

- **1.000 € + IVA per corso**

Tariffe riservate FIAIP:

- **600 € + IVA** → entro 150 km
- **750 € + IVA** → tra 150 km e 300 km
- **850 € + IVA** → oltre 300 km

(distanza calcolata tra sede trainer e sede corso)

Spese a carico del committente:

- Viaggio A/R
 - Vitto
 - Eventuale alloggio per il trainer
-

Agevolazioni aggiuntive:

È prevista la possibilità di **ulteriori riduzioni economiche** in caso di programmazione consecutiva di più eventi formativi in sedi territorialmente vicine.

Modalità di pagamento:

Da concordare secondo le procedure amministrative FIAIP.

Sintesi Offerta Formativa

DAM Digital Agency per FIAIP

Progetto: "Real Estate Social & AI Academy"



1. Profilo del Formatore / Società

DAM – Digital Agency è un'agenzia specializzata in marketing digitale per il settore immobiliare, con sede a Milano, che supporta agenzie immobiliari, sviluppatori e property manager nella crescita della presenza online e nell'incremento delle performance commerciali.

L'agenzia unisce una **profonda conoscenza del mercato real estate** con competenze avanzate di digital marketing, advertising online, automazione dei processi e applicazioni di Intelligenza Artificiale, offrendo soluzioni operative progettate specificamente per il settore immobiliare.

DAM si posiziona come **partner strategico per lo sviluppo digitale delle imprese immobiliari**, con un approccio orientato ai risultati misurabili: acquisizione contatti proprietari, aumento della visibilità dei brand immobiliari, ottimizzazione dei processi interni e riduzione dei costi operativi attraverso l'automazione.

Approccio metodologico

L'attività formativa di DAM si basa su un approccio fortemente pratico e operativo. I percorsi proposti non si limitano alla teoria, ma sono strutturati per:

- trasferire competenze immediatamente applicabili;
- insegnare strumenti concreti utilizzabili nella quotidianità dell'agente immobiliare;
- fornire procedure replicabili per acquisizione contatti, produzione contenuti e automazione dei flussi di lavoro.

La formazione è progettata per accompagnare l'agente immobiliare verso un **modello di agenzia digitalizzata**, capace di generare contatti in modo continuativo, migliorare il posizionamento online e sfruttare le nuove tecnologie per aumentare produttività ed efficienza.

Competenze chiave della società

DAM opera stabilmente nei seguenti ambiti:

- Social media marketing per il real estate
- Produzione contenuti video per Instagram e TikTok
- Campagne Meta Ads orientate all'acquisizione incarichi
- Automazioni CRM e integrazione lead
- Implementazione strumenti di Intelligenza Artificiale
- Virtual staging e valorizzazione digitale degli immobili
- Digital branding immobiliare
- Lead generation e funnel di acquisizione proprietari

Posizionamento nel contesto FIAIP

Il progetto **Real Estate Social & AI Academy** è stato concepito specificamente per il mondo FIAIP, con l'obiettivo di:

- accelerare la trasformazione digitale delle agenzie associate;
- aumentare la competitività degli agenti immobiliari sul mercato locale;
- fornire strumenti concreti per l'acquisizione diretta dei proprietari;
- migliorare l'immagine digitale della categoria;
- ridurre il gap tecnologico tra professionisti tradizionali e nuovi operatori digitali.

L'obiettivo strategico non è soltanto insegnare l'uso degli strumenti, ma **costruire agenti immobiliari autonomi nella gestione del marketing digitale**, capaci di generare opportunità commerciali senza dipendere esclusivamente da portali o intermediari esterni.

2. Obiettivi del Progetto Formativo FIAIP

Il percorso Real Estate Social & AI Academy mira a:

- migliorare la visibilità online degli agenti immobiliari FIAIP;
 - aumentare l'acquisizione di incarichi e contatti proprietari;
 - sviluppare competenze avanzate sui social network;
 - rendere più efficiente la gestione dei lead;
 - introdurre l'uso dell'Intelligenza Artificiale nei processi operativi;
 - automatizzare attività ripetitive per liberare tempo commerciale.
-

3. Struttura del Programma Formativo

Il programma è suddiviso in **tre moduli principali**, indipendenti ma integrabili tra loro.

MODULO 1 — SOCIAL MEDIA CONTENT LAB

Obiettivo:

Ideare, produrre e pubblicare contenuti social in grado di generare visibilità, engagement e contatti qualificati.

Competenze sviluppate:

- analisi dei trend e dei competitor;
- costruzione dei content pillar;
- creazione del calendario editoriale;
- utilizzo dei "ganci" comunicativi (hook da 3 secondi);
- storytelling immobiliare per Reels e TikTok;
- riprese video con smartphone (inquadrature, luci, audio);

- gestione community, commenti e messaggi diretti;
 - copywriting e call to action efficaci;
 - utilizzo analytics Instagram e TikTok.
-

MODULO 2 — META ADS ACQUISITION

Obiettivo:

Creare sistemi strutturati per acquisire contatti proprietari e incarichi tramite advertising online.

Competenze sviluppate:

- configurazione Business Manager e account pubblicitari;
 - Pixel, Conversion API e tracciamento eventi;
 - struttura campagne Meta Ads;
 - targeting pubblico freddo, retargeting e lookalike;
 - scrittura annunci e creatività che convertono;
 - budgeting e scaling delle campagne;
 - integrazione lead con CRM;
 - conformità normativa e GDPR;
 - analisi KPI e ottimizzazione continua.
-

MODULO 3 — AI & AUTOMAZIONI IMMOBILIARI

Obiettivo:

Utilizzare l'Intelligenza Artificiale per aumentare produttività, ridurre lavoro manuale e migliorare l'esperienza cliente.

Competenze sviluppate:

- utilizzo strumenti AI per il settore immobiliare;
- virtual staging automatico;
- miglioramento immagini immobiliari;
- creazione avatar digitali per video marketing;
- contenuti multilingua per clientela internazionale;
- automazioni no-code (Make, n8n);
- integrazione Ads-CRM;
- notifiche lead in tempo reale;
- sistemi di risposta automatica intelligente;
- best practice ed etica nell'uso dell'AI.

4. Metodologia Didattica

- Approccio pratico e operativo
- Dimostrazioni live degli strumenti
- Esercitazioni guidate
- Applicazioni dirette ai casi reali immobiliari
- Materiale operativo pronto all'uso

5. Modalità di Erogazione

Opzione 1 — In Presenza

- Durata: 2 ore e 30 minuti per modulo
- Costo: **500 € + IVA per modulo**
- Valido per eventi in Regione Lombardia
- Fuori regione: rimborso spese viaggio e alloggio

Opzione 2 — Webinar Online

- Durata: minimo 2 ore per modulo
- Costo: **350 € + IVA per modulo**

6. Valore Strategico per FIAIP

Il progetto Real Estate Social & AI Academy consente a FIAIP di:

- posizionarsi come associazione all'avanguardia digitale;
- offrire formazione tecnologica concreta ai propri iscritti;
- supportare l'evoluzione del modello operativo delle agenzie;
- aumentare la competitività territoriale dei Collegi;
- valorizzare l'immagine professionale degli agenti immobiliari affiliati.

Sintesi Offerta Formativa

Roberto Tiby per FIAIP 2026



1. Profilo del Formatore

Roberto Tiby è un formatore specializzato nel settore immobiliare con un posizionamento distintivo sull'integrazione tra **Intelligenza Artificiale, neuroscienze applicate alla vendita, tecniche avanzate di negoziazione e sviluppo delle competenze personali e manageriali**.

Il suo approccio formativo si basa sulla combinazione di:

- modelli neuroscientifici di decision making;
- strumenti di Intelligenza Artificiale applicati al lavoro operativo dell'agente immobiliare;
- metodologie strutturate di vendita e negoziazione;
- sviluppo del mindset professionale e delle competenze emotive.

L'obiettivo dei percorsi proposti non è esclusivamente la formazione teorica, ma la **trasformazione delle competenze in vantaggio competitivo concreto**, con impatto diretto su produttività, qualità delle trattative e risultati commerciali.

Approccio metodologico

La metodologia didattica adottata è orientata a:

- trasferimento pratico delle competenze;
- applicazione immediata degli strumenti nel lavoro quotidiano;
- strutturazione di processi ripetibili e misurabili;
- utilizzo di casi reali del settore immobiliare.

I corsi sono progettati per accompagnare l'agente immobiliare in un percorso di **evoluzione professionale completa**, che integra tecnologia, comunicazione, gestione emotiva e capacità negoziale.

Posizionamento nel contesto FIAIP

L'offerta formativa per FIAIP è costruita come **ecosistema modulare**, che consente ai Collegi territoriali di selezionare singoli corsi o creare percorsi strutturati annuali.

Gli obiettivi strategici sono:

- aumentare la competitività degli agenti FIAIP sul mercato;
- migliorare la qualità delle trattative e delle acquisizioni;
- introdurre l'uso consapevole dell'Intelligenza Artificiale;

- rafforzare l'autorevolezza professionale della categoria;
 - sviluppare leadership e capacità di gestione del cambiamento.
-

2. Obiettivi del Programma Formativo FIAIP

Il programma 2026 mira a:

- integrare strumenti AI nel lavoro operativo quotidiano;
 - migliorare le performance di vendita e negoziazione;
 - sviluppare intelligenza emotiva e capacità relazionali;
 - rafforzare competenze di public speaking e comunicazione;
 - formare agenti e team leader più strutturati, resilienti e competitivi.
-

3. Aree Tematiche del Programma

L'offerta è articolata in **cinque macro-aree formative**:

1. Intelligenza Artificiale per il Real Estate
 2. Neuroselling e Negoziazione Avanzata
 3. Intelligenza Emotiva e Performance Umana
 4. Comunicazione e Public Speaking
 5. Leadership e Team Building Esperienziale
-

AREA 1 — INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER AGENTI IMMOBILIARI

Percorso strutturato su **tre livelli progressivi di padronanza**.

Corso Base IA — Fondamenti Essenziali

Obiettivi:

- comprendere cos'è realmente l'IA e come utilizzarla correttamente;
- apprendere il prompting base;
- migliorare annunci, email e comunicazione clienti;
- ottimizzare tempi e produttività.

Target:

Agenti immobiliari e collaboratori senza esperienza o con utilizzo superficiale dell'IA.

Durata:

- 1 giornata intensiva pratica.

Corso Intermedio IA — Prompting Avanzato e Integrazione Aziendale

Contenuti principali:

- prompting avanzato professionale;
- gestione privacy e GDPR;
- integrazione IA nei workflow aziendali;
- automazione acquisizioni e follow-up;
- utilizzo dati per decision making.

Target:

Agenti che già utilizzano strumenti AI e vogliono professionalizzare l'approccio.

Durata:

- 1 giornata intensiva.
-

Corso Avanzato IA — Agenti Artificiali e Automazioni Complete

Obiettivi:

- creare agenti AI autonomi;
- costruire workflow automatizzati no-code;
- integrare IA con CRM;
- implementare risposte automatiche ai clienti;
- ridurre drasticamente il lavoro manuale.

Target:

Titolari di agenzia e agenti evoluti orientati all'innovazione tecnologica.

Durata:

- 1 giornata intensiva.
-

AREA 2 — NEUROSELLING E NEGOZIAZIONE AVANZATA

Percorso: "Vendi alla Mente, Non alla Gente!"

Percorso basato su neuroscienze applicate alla vendita immobiliare, ispirato agli studi di **Kahneman, Thaler, Damasio e Herrmann**.

Modulo 1 — Bias Cognitivi nella Vendita Immobiliare

Analisi dei principali bias decisionali nelle cinque fasi della vendita:

1. Prima impressione e fiducia

2. Gestione delle domande
 3. Percezione del valore
 4. Gestione delle obiezioni
 5. Chiusura della trattativa
-

Modulo 2 — Bias Cognitivi e Clienti “a Colori”

Integrazione tra neuroscienze e modello Whole Brain di Herrmann:

- Blu (razionale – dati e logica)
- Verde (processuale – sicurezza e metodo)
- Giallo (visionario – opportunità)
- Rosso (relazionale – emozione e connessione)

Applicazione di strategie comunicative personalizzate per ogni profilo.

Struttura estesa del percorso:

- 5 moduli da 7 ore ciascuno
 - Fruibili singolarmente o come percorso completo
 - Inclusi materiali operativi e script applicativi
-

AREA 3 — INTELLIGENZA EMOTIVA 2.0

Il Superpotere Umano

Obiettivi:

- migliorare consapevolezza emotiva;
- sviluppare empatia professionale;
- aumentare capacità di influenza positiva;
- gestire stress e pressione nelle trattative.

Plus formativo:

- Test finale di misurazione del Quoziente Emotivo (QE) con restituzione personalizzata.
-

AREA 4 — PUBLIC SPEAKING IMMOBILIARE

Vincere la Paura e Comunicare con Impatto

Competenze sviluppate:

- gestione dell'ansia da performance;

- linguaggio del corpo e presenza scenica;
 - struttura del messaggio;
 - coerenza comunicativa verbale e non verbale;
 - applicazioni pratiche per presentazioni immobiliari, riunioni e trattative.
-

AREA 5 — LEADERSHIP E TEAM BUILDING

Leadership del Cambiamento

Focus:

- sviluppo della leadership personale;
 - gestione del cambiamento;
 - motivazione dei collaboratori;
 - utilizzo delle quattro leve: Sharing, Stretching, Empowering, Coaching.
-

Survival Esperienziale — Team Building Immersivo

Caratteristiche:

- esperienza outdoor di 2 giorni;
 - esercizi ad alta pressione;
 - rafforzamento fiducia e comunicazione;
 - sviluppo problem solving e resilienza di squadra.
-

4. Metodologia Didattica

- formazione intensiva in presenza;
 - approccio esperienziale;
 - casi reali immobiliari;
 - simulazioni pratiche;
 - strumenti operativi immediatamente utilizzabili.
-

5. Condizioni Economiche FIAIP 2026

Tariffe agevolate riservate:

- **€850 + IVA** → giornata singola
- **€750 + IVA x giornata** → due giornate consecutive nello stesso Collegio

- **€700 + IVA x giornata** → tre giornate consecutive

Note:

- alle tariffe vanno aggiunte le spese di trasferta;
 - condizioni economiche agevolate riservate a FIAIP per il volume di attività formativa.
-

6. Valore Strategico per FIAIP

Il programma Tiby consente a FIAIP di:

- posizionarsi come associazione tecnologicamente evoluta;
- offrire formazione neuroscientifica e AI avanzata;
- aumentare le competenze manageriali degli associati;
- sviluppare leadership territoriale;
- rafforzare l'immagine professionale della categoria.

Sintesi Offerta Formativa

OneSeal Srl per FIAIP

Progetto: “GDPR per il Settore Immobiliare Compliance, Responsabilità e Case History”



1. Profilo del Formatore / Società

OneSeal Srl è una società di consulenza specializzata nella gestione integrata della compliance aziendale, nell'audit regolamentare e nella formazione professionale avanzata, con un posizionamento distintivo nei settori **privacy, cybersecurity, governance dei dati e conformità normativa europea**.

L'azienda opera con un approccio multidisciplinare che integra:

- competenze legali e regolamentari;
- competenze tecniche in ambito sicurezza informatica;
- modelli organizzativi di governance aziendale;
- formazione professionale orientata all'operatività.

OneSeal supporta organizzazioni pubbliche e private nella costruzione di **sistemi di conformità sostenibili**, trasformando gli obblighi normativi in strumenti di tutela, efficienza e vantaggio competitivo.

Approccio metodologico

L'attività formativa OneSeal è caratterizzata da:

- forte orientamento pratico;
- analisi di casi reali e provvedimenti del Garante Privacy;
- simulazioni operative;
- trasferimento di procedure applicabili immediatamente nelle strutture organizzative.

Il metodo non è limitato alla spiegazione teorica della normativa GDPR, ma mira a sviluppare **consapevolezza operativa**, responsabilità organizzativa e capacità di prevenzione del rischio.

Team specializzati

OneSeal opera attraverso unità verticali dedicate:

- Privacy Team (GDPR compliance e formazione)
- DPO Team (Data Protection Officer in outsourcing)
- Cybersecurity Team
- NIS2 Team
- AI Compliance Team (adeguamento AI Act)
- Modelli 231 e Whistleblowing

- Governance e sistemi di controllo

Questo assetto consente un presidio completo dei temi di compliance, sempre più strategici anche per il settore immobiliare.

Posizionamento nel contesto FIAIP

Il progetto è stato costruito specificamente per FIAIP con l'obiettivo di:

- innalzare lo standard professionale delle agenzie associate;
- ridurre il rischio sanzionatorio;
- uniformare le prassi operative sul territorio nazionale;
- rafforzare l'immagine istituzionale della Federazione come riferimento di qualità e tutela del consumatore.

L'intervento si colloca come **formazione strutturale di base obbligatoria consigliata**, in linea con i pilastri FIAIP su formazione, certificazione e tutela.

2. Obiettivi del Progetto Formativo FIAIP

Il percorso formativo GDPR è progettato per:

- fornire competenze concrete di compliance privacy;
 - ridurre errori operativi nelle agenzie immobiliari;
 - aumentare la consapevolezza sui rischi legali e reputazionali;
 - formare dirigenti FIAIP sulla governance dei dati associativi;
 - uniformare le procedure di trattamento dati sul territorio nazionale.
-

3. Struttura del Programma Formativo

Il progetto è articolato in **tre moduli principali**, progettati per target differenti:

MODULO 1 — Percorso Base GDPR

Target:

Agenti immobiliari e collaboratori.

Durata:

- 2,5 ore.

Obiettivo:

Fornire una base solida e operativa sui principi fondamentali del GDPR applicati al lavoro quotidiano dell'agente immobiliare.

Contenuti principali:

- principi di liceità, correttezza e trasparenza;

- ruoli privacy (titolare, responsabile, incaricati);
- documentazione obbligatoria;
- gestione dati clienti per vendite e locazioni;
- obblighi e responsabilità dell'agente immobiliare;
- prevenzione violazioni e gestione incidenti.

Output formativo:

- questionario finale di verifica apprendimento;
 - attestato di partecipazione.
-

MODULO 2 — Privacy nelle Agenzie Immobiliari

Target:

Agenti immobiliari e responsabili di agenzia.

Durata:

- 1,5 ore.

Obiettivo:

Approfondire le criticità operative tipiche delle agenzie immobiliari attraverso casi concreti e scenari reali.

Contenuti principali:

- raccolta dati e basi giuridiche;
- utilizzo dati provenienti da terzi e portali;
- marketing e contatti promozionali;
- archiviazione e conservazione dati;
- formazione interna degli autorizzati;
- rapporti con fornitori (cloud, CRM, notai, portali).

Case history analizzate:

- utilizzo illecito di database acquistati;
- gestione errata dei diritti degli interessati;
- violazioni causate da fornitori non conformi.

Output formativo:

- sessione Q&A;
 - questionario finale;
 - attestato.
-

MODULO 3 — Formazione Dirigenti FIAIP

Target:

Dirigenti territoriali e nazionali FIAIP.

Durata:

- 1,5 ore.

Obiettivo:

Fornire competenze strategiche sulla governance privacy in ambito associativo.

Contenuti principali:

- gestione dati associati;
- responsabilità istituzionali;
- accountability;
- rapporti con fornitori e piattaforme digitali;
- prevenzione rischio sanzionatorio;
- controllo dei trattamenti.

Output formativo:

- sessione Q&A;
- questionario finale;
- attestato.

4. Metodologia Didattica

- formazione in presenza;
- lezioni frontali operative;
- studio casi reali;
- simulazioni pratiche;
- questionari di verifica;
- rilascio attestati.

5. Condizioni Economiche

Tariffe per singolo evento formativo:

Modulo	Durata	Costo
Modulo 1 – Base GDPR	2,5 ore	€250 + IVA

Modulo	Durata	Costo
Modulo 2 – Privacy Agenzie	1,5 ore	€150 + IVA
Modulo 3 – Dirigenti FIAIP	1,5 ore	€150 + IVA

Inclusioni nell'offerta:

- materiali didattici PDF;
 - questionari di verifica;
 - attestati di partecipazione;
 - sessioni Q&A;
 - analisi provvedimenti del Garante.
-

Condizioni operative:

- erogazione in presenza;
 - calendario concordato con FIAIP;
 - eventuali spese di trasferta concordate separatamente.
-

Condizioni di pagamento:

- fatturazione per singola sede/evento;
 - pagamento entro 30 giorni data fattura;
 - richiesta attivazione con almeno 21 giorni di preavviso;
 - politiche di annullamento e rinvio definite contrattualmente.
-

6. Valore Strategico per FIAIP

Il progetto OneSeal consente a FIAIP di:

- rafforzare il ruolo istituzionale di garante della qualità;
- offrire formazione normativa certificabile;
- ridurre esposizione al rischio sanzionatorio delle agenzie;
- aumentare la tutela del consumatore;
- uniformare standard operativi nazionali;
- integrare la privacy come elemento distintivo di professionalità.

Sintesi Offerta Formativa

Dott. Nicola Mastroianni per FIAIP 2026

Ambito: Fiscalità Immobiliare, Ottimizzazione Fiscale e Consulenza Operativa per Agenzie Immobiliari



1. Profilo del Formatore

Il **Dott. Nicola Mastroianni** è **Dottore Commercialista, Tributarista qualificato certificato UNI 11511** e formatore professionale specializzato nel settore immobiliare, con studio a Saronno (VA).

Opera da anni nel campo della **fiscalità immobiliare, consulenza tributaria per agenzie immobiliari, pianificazione fiscale e supporto strategico alle imprese del real estate**, affiancando operatori professionali nella gestione corretta delle operazioni di intermediazione, delle strutture societarie e degli adempimenti fiscali.

La sua attività formativa è orientata a:

- trasferire competenze immediatamente applicabili;
- ridurre il rischio fiscale e operativo delle agenzie;
- trasformare la fiscalità in leva strategica di posizionamento e valore;
- supportare l'agente immobiliare nella consulenza qualificata verso il cliente finale.

Approccio metodologico

L'approccio didattico adottato dal formatore è:

- fortemente pratico e operativo;
- basato su simulazioni reali;
- orientato ai casi concreti del mercato immobiliare;
- integrato con momenti di confronto diretto (question time).

L'obiettivo non è solo la trasmissione normativa, ma la **costruzione di competenze fiscali applicate alla realtà operativa quotidiana dell'agente immobiliare**.

Posizionamento nel contesto FIAIP

L'offerta formativa è progettata specificamente per i Collegi FIAIP Regionali e Provinciali ed è finalizzata a:

- aumentare il livello di competenza fiscale degli associati;
- ridurre contenziosi e criticità operative;
- rafforzare la consulenza immobiliare di qualità;

- tutelare l'immagine professionale della categoria.
-

2. Obiettivi del Programma Formativo FIAIP

Il programma 2026 mira a:

- fornire strumenti concreti di fiscalità immobiliare;
 - supportare le agenzie nella gestione tributaria;
 - aggiornare gli associati sulle novità normative;
 - migliorare la consulenza verso clienti acquirenti e venditori;
 - ottimizzare il carico fiscale delle strutture immobiliari.
-

3. Struttura del Programma Formativo

L'offerta è articolata in **6 moduli formativi indipendenti**, selezionabili singolarmente dai Collegi FIAIP o combinabili in percorsi strutturati.

MODULO 1 — Le Imposte nella Compravendita Immobiliare

Contenuti principali:

- Imposta di registro, IVA, ipotecaria e catastale
- Differenze tra IVA e Registro
- Aliquote e agevolazioni
- Immobili strumentali, imprese costruttrici, usato e pertinenze
- Simulazioni pratiche sul carico fiscale
- Prezzo-valore e accertamenti immobiliari

Obiettivo:

Consentire all'agente immobiliare di gestire correttamente la fiscalità delle compravendite e supportare il cliente in modo professionale.

MODULO 2 — Ottimizzazione Fiscale per l'Agenzia Immobiliare

Contenuti principali:

- Riduzione del carico fiscale dell'agenzia
- Gestione costi, deducibilità e provvigioni
- Collaboratori e inquadramenti fiscali
- Scelta della forma societaria
- Gestione multi-sede e reti

- Strategie per ridurre il tax rate
- Fiscalità come leva di posizionamento premium

Obiettivo:

Trasformare la fiscalità in strumento strategico per aumentare marginalità e valore dell'agenzia.

MODULO 3 — Fiscalità Immobiliare 2026: Novità e Opportunità

Contenuti principali:

- Novità della Legge di Bilancio 2026
- Impatti fiscali per le agenzie
- Ottimizzazione investimenti immobiliari
- Bonus edilizi: cosa cambia e cosa resta
- Opportunità commerciali legate alle novità normative

Obiettivo:

Aggiornare gli associati sulle evoluzioni normative e trasformarle in vantaggio competitivo.

MODULO 4 — Plusvalenze, Successioni e Donazioni

Contenuti principali:

- Plusvalenze immobiliari
- Vendite entro 5 anni
- Immobili post-superbonus
- Donazioni e impatto sulla commerciabilità
- Successioni: franchigie e strategie fiscali
- Rivalutazione terreni: quando conviene

Obiettivo:

Fornire competenze avanzate per la gestione delle operazioni immobiliari complesse.

MODULO 5 — Affitti Turistici e Locazioni

Contenuti principali:

- Locazioni brevi e turistiche: differenze operative
- Cedolare secca: applicazione, limiti e casi critici
- Contratti a canone concordato
- Nuovi obblighi normativi

- Registrazioni, codici identificativi e sanzioni
- Responsabilità dell'intermediario

Obiettivo:

Mettere l'agente in condizione di operare correttamente nel mercato delle locazioni evolute.

MODULO 6 — Prima Casa e Agevolazioni 2026

Contenuti principali:

- Requisiti prima casa
- Pertinenze e decadenze
- Credito d'imposta per sostituzione prima casa
- Bonus edilizi 2026
- Agevolazioni IMU e mutui
- Check-list operative per la tutela dell'agenzia

Obiettivo:

Consentire all'agente di accompagnare il cliente in sicurezza evitando errori fiscali e contenziosi.

4. Parametri Organizzativi

- Durata per modulo: **4 ore**
 - Modalità: in presenza
 - Materiale didattico incluso
 - Sessione Q&A
 - Attestato FIAIP con CF maturati
-

5. Condizioni Economiche FIAIP

Costo per singolo corso:

- **€850 + cassa previdenziale + IVA** (*comprensivo di materiali didattici*)

Agevolazioni:

- Sconto **20% sul secondo corso** se svolto in giornata consecutiva nella stessa Regione

Spese:

- Compensi omnicomprensivi di viaggio e pernottamento
-

6. Modalità di Attivazione FIAIP

- Prenotazione tramite area **MyFIAIP**
 - Rapporto contrattuale diretto tra Collegio e Formatore
 - Pagamento diretto al formatore
 - Emissione fattura post evento
-

7. Valore Strategico per FIAIP

Il progetto Mastroianni consente a FIAIP di:

- alzare il livello medio di competenza fiscale degli associati;
- ridurre errori operativi sul territorio;
- rafforzare la consulenza immobiliare qualificata;
- tutelare clienti e agenzie;
- consolidare l'immagine FIAIP come riferimento formativo nazionale.

Sintesi Offerta Formativa

Luca Gramaccioni per FIAIP 2026

Ambito: Acquisizione Incarichi, Negoziazione Immobiliare, Comunicazione Persuasiva e Performance Commerciale



1. Profilo del Formatore

Luca Gramaccioni è formatore e consulente specializzato nello sviluppo delle competenze commerciali, relazionali e organizzative degli agenti immobiliari. La sua attività è focalizzata sull'incremento delle performance operative nel mercato immobiliare attraverso l'applicazione di **metodologie strutturate di acquisizione incarichi, tecniche di vendita consulenziale, comunicazione persuasiva e gestione della trattativa.**

Il suo approccio formativo è orientato all'operatività concreta dell'agente immobiliare, con particolare attenzione a:

- acquisizione incarichi a prezzo ed in esclusiva;
- strutturazione del metodo di lavoro quotidiano;
- pianificazione dell'attività commerciale;
- sviluppo della mentalità imprenditoriale;
- miglioramento delle percentuali di chiusura.

L'obiettivo principale dei percorsi proposti è **trasformare competenze teoriche in risultati misurabili**, aumentando produttività, qualità delle trattative e stabilità dei flussi di incarichi.

Approccio metodologico

La metodologia didattica adottata da Gramaccioni è:

- fortemente esperienziale;
- basata su simulazioni reali di trattativa;
- centrata su esercitazioni pratiche;
- orientata alla costruzione di routine operative replicabili.

I corsi sono progettati per fornire **strumenti immediatamente applicabili sul campo**, utili sia ai neofiti sia agli agenti esperti che vogliono migliorare struttura, metodo e risultati.

Posizionamento nel contesto FIAIP

L'offerta è stata concepita specificamente per gli associati FIAIP e per i Collegi territoriali, con l'obiettivo di:

- aumentare il tasso di acquisizione incarichi qualificati;

- rafforzare la professionalità commerciale degli associati;
 - migliorare la qualità del servizio al cliente;
 - supportare la crescita imprenditoriale degli agenti immobiliari.
-

2. Obiettivi del Programma Formativo FIAIP

Il programma formativo 2026 mira a:

- migliorare le competenze di acquisizione e negoziazione;
 - aumentare la capacità di chiusura delle trattative;
 - sviluppare un metodo di lavoro strutturato;
 - rafforzare la disciplina operativa quotidiana;
 - supportare la crescita professionale e imprenditoriale degli agenti FIAIP.
-

3. Struttura del Programma Formativo

L'offerta è articolata in **6 moduli formativi indipendenti**, selezionabili singolarmente o combinabili in percorsi territoriali.

MODULO 1 — ACQUISIRE: Incarichi a Prezzo ed in Esclusiva

Obiettivo:

Migliorare la capacità di ottenere incarichi in esclusiva e a prezzo corretto di mercato.

Contenuti principali:

- strutturazione dell'appuntamento di acquisizione in 5 fasi;
 - comunicazione del valore e del prezzo;
 - presentazione dei servizi come leva di fiducia;
 - gestione rinvii e obiezioni;
 - tecniche di chiusura rispettose ed efficaci;
 - difesa della provvigione.
-

MODULO 2 — P.L.A.N.: Progetta, Lavora, Agisci e Nutri

Obiettivo:

Costruire un metodo strutturato per pianificare risultati e organizzare il lavoro quotidiano.

Contenuti principali:

- business plan personale dell'agente immobiliare;
- pianificazione operativa annuale;

- gestione del tempo e priorità;
 - consapevolezza finanziaria;
 - focus produttivo e disciplina operativa.
-

MODULO 3 — Avviamento Smart: Costruisci la tua Carriera Immobiliare

Obiettivo:

Supportare neofiti e agenti in fase di rilancio nello sviluppo delle basi operative della professione.

Contenuti principali:

- strumenti dell'agente immobiliare moderno;
 - ricerca clienti e marketing personale;
 - processo di acquisizione efficace;
 - gestione delle obiezioni;
 - follow-up e fidelizzazione;
 - mentalità vincente e miglioramento continuo.
-

MODULO 4 — Crea il tuo Anno Migliore

Obiettivo:

Trasformare la visione professionale in obiettivi concreti e sostenibili.

Contenuti principali:

- definizione degli obiettivi motivanti;
 - metodo Big Star Future;
 - responsabilità personale;
 - auto-motivazione;
 - piani d'azione concreti.
-

MODULO 5 — Parla, Persuadi, Concludi

Obiettivo:

Sviluppare competenze avanzate di comunicazione persuasiva e negoziazione immobiliare.

Contenuti principali:

- linguaggio ad alto impatto;
- domande strategiche;
- parole “magiche” e parole “tossiche”;

- empatia e linguaggio del corpo;
 - tecniche di consenso e chiusura.
-

MODULO 6 — Obiezioni & Chiusure

Obiettivo:

Migliorare la gestione delle resistenze del cliente e aumentare il tasso di chiusura.

Contenuti principali:

- distinzione tra obiezioni, condizioni e rinvii;
 - tecniche di risposta avanzate;
 - gestione emotiva della trattativa;
 - tecniche di chiusura soft e avanzate;
 - uso del silenzio e linguaggio non verbale.
-

4. Parametri Organizzativi

- Durata per modulo standard: **4 ore**
 - Modalità: in presenza
 - Dispense PDF incluse
 - Simulazioni ed esercitazioni pratiche
-

5. Condizioni Economiche FIAIP

Tariffe convenzionate:

- **€500 + IVA** → corso standard 4 ore
- **€800 + IVA** → corso intera giornata (su richiesta progettuale)

Spese aggiuntive:

- viaggio e pernottamento a carico del Collegio richiedente
-

6. Modalità di Attivazione

- richiesta diretta del Collegio FIAIP;
 - calendario concordato con anticipo di almeno 20–30 giorni;
 - personalizzazione dei contenuti possibile;
 - materiali forniti in formato PDF.
-

7. Valore Strategico per FIAIP

Il progetto Gramaccioni consente a FIAIP di:

- aumentare la produttività degli associati;
- rafforzare il livello commerciale della rete;
- migliorare la qualità del servizio al cliente;
- supportare la crescita imprenditoriale delle agenzie;
- posizionare FIAIP come riferimento formativo anche sulle competenze di vendita.

Sintesi Offerta Formativa

Lex Consult per FIAIP 2026

**Ambito: Mediazione Immobiliare,
Responsabilità Professionale,
Contrattualistica e Tutela Legale
dell'Agente**



1. Profilo del Formatore / Società

Lex Consult è una società specializzata in **consulenza legale, organizzativa e operativa per il settore immobiliare**, con una lunga esperienza nella formazione degli agenti immobiliari sui temi di responsabilità professionale, corretta gestione della mediazione, contrattualistica e tutela del diritto alle provvigioni.

La missione di Lex Consult è supportare il professionista immobiliare nella costruzione di un modello operativo **giuridicamente corretto, sicuro e replicabile**, riducendo il rischio di contenziosi e rafforzando la qualità del servizio offerto al cliente.

L'approccio adottato si basa su:

- interpretazione pratica della normativa vigente;
- analisi delle più recenti sentenze in materia immobiliare;
- costruzione di protocolli operativi certificati;
- trasferimento di procedure utilizzabili immediatamente in agenzia.

Lex Consult si posiziona come **partner tecnico-legale dell'agente immobiliare moderno**, affiancando i professionisti sia nella formazione sia nell'adozione di sistemi strutturati di gestione della mediazione.

Approccio metodologico

La metodologia formativa è orientata a:

- casi reali e simulazioni operative;
- studio delle criticità più frequenti in agenzia;
- applicazione pratica delle regole giuridiche;
- costruzione di check-list operative e protocolli di lavoro.

L'obiettivo è trasformare il diritto immobiliare da elemento di rischio a **strumento di tutela, valore e posizionamento professionale**.

Posizionamento nel contesto FIAIP

Il progetto Lex Consult è stato progettato per:

- innalzare il livello medio di compliance legale degli associati FIAIP;
- ridurre il contenzioso professionale;

- uniformare le buone pratiche operative sul territorio nazionale;
 - rafforzare l'immagine FIAIP come garante di qualità e professionalità.
-

2. Obiettivi del Programma Formativo FIAIP

Il programma 2026 mira a:

- migliorare la gestione giuridica delle mediazioni immobiliari;
 - ridurre errori contrattuali e responsabilità civili e penali;
 - rafforzare la tutela del diritto alle provvigioni;
 - aumentare la sicurezza operativa degli agenti immobiliari;
 - sviluppare competenze legali applicate alla pratica quotidiana.
-

3. Struttura del Programma Formativo

L'offerta Lex Consult è articolata in **8 moduli formativi indipendenti**, selezionabili singolarmente o combinabili in percorsi territoriali.

MODULO 1 — Il Manuale Strategico e Operativo dell'Agente Immobiliare Professionale

Obiettivo:

Fornire una guida completa alla corretta gestione della mediazione immobiliare dall'acquisizione alla proposta.

Contenuti principali:

- iter completo della mediazione;
 - gestione del primo contatto con il cliente;
 - rapporti con il venditore;
 - procedure operative di sicurezza;
 - prevenzione delle criticità contrattuali.
-

MODULO 2 — La Nuova Figura dell'Agente Immobiliare: Obblighi e Responsabilità

Obiettivo:

Formare il professionista sugli obblighi legali e sulle responsabilità civili e penali del mediatore moderno.

Contenuti principali:

- protocollo certificato di gestione della compravendita;
- verifiche obbligatorie secondo giurisprudenza recente;

- prevenzione risarcimenti danni;
 - tutela del diritto alle provvigioni;
 - responsabilità penali più frequenti.
-

MODULO 3 — La Trattativa Perfetta

Obiettivo:

Strutturare correttamente la gestione dei rapporti con acquirenti e proponenti.

Contenuti principali:

- gestione dei contatti iniziali;
 - comunicazione durante la trattativa;
 - organizzazione delle fasi di negoziazione;
 - prevenzione errori procedurali.
-

MODULO 4 — Il Contratto Preliminare Valido ed Efficace

Obiettivo:

Insegnare a redigere preliminari solidi e giuridicamente tutelanti.

Contenuti principali:

- clausole essenziali;
 - vincoli tra le parti;
 - gestione accordi particolari;
 - tutela venditore e acquirente;
 - prevenzione contenziosi.
-

MODULO 5 — L'Affare Complesso

Obiettivo:

Gestire correttamente trattative ad alta complessità.

Contenuti principali:

- operazioni con più soggetti coinvolti;
 - immobili con irregolarità edilizie;
 - ipoteche, pignoramenti, prelazioni;
 - procedure di semplificazione operativa.
-

MODULO 6 — Le Regole d'Oro per la Tutela del Diritto alle Provvigioni

Obiettivo:

Proteggere il diritto alla provvigione anche nei casi complessi.

Contenuti principali:

- prevenzione dello scavalco;
 - gestione prove documentali;
 - comunicazioni digitali (email, WhatsApp, vocali);
 - tutela contrattuale del rapporto.
-

MODULO 7 — Le Locazioni: Aspetti Pratici e Normativi

Obiettivo:

Fornire competenze complete sulla gestione delle locazioni.

Contenuti principali:

- locazioni abitative e non abitative;
 - contratti transitori;
 - presupposti normativi;
 - predisposizione contrattuale;
 - responsabilità del mediatore.
-

MODULO 8 — L'Avvocato Risponde

Obiettivo:

Sessione interattiva su casi reali degli associati FIAIP.

Contenuti principali:

- risposte personalizzate a quesiti operativi;
 - analisi casi reali;
 - chiarimenti normativi;
 - supporto diretto ai partecipanti.
-

4. Modalità Didattiche

- formazione in presenza o webinar;
- approccio operativo;
- casi pratici;

- materiali didattici;
 - sessioni Q&A.
-

5. Condizioni Economiche FIAIP

Formazione in presenza:

- **1 giornata (6 ore)** → € 1.500 + IVA
- **2 giorni consecutivi stessa area** → € 1.300 + IVA/giorno
- **3 giorni consecutivi stessa area** → € 1.100 + IVA/giorno

Webinar:

- **€ 700 + IVA per evento**

(Costi comprensivi di compenso formatore, materiali, trasporto e soggiorno)

6. Vantaggi della Programmazione Territoriale Condivisa

La pianificazione coordinata tra province consente di:

- ridurre il costo medio per sede;
 - ottimizzare trasferte;
 - coprire più territori in un'unica programmazione regionale.
-

7. Valore Strategico per FIAIP

Il progetto Lex Consult consente a FIAIP di:

- rafforzare la compliance legale degli associati;
- ridurre il rischio di contenziosi;
- aumentare la tutela del consumatore;
- consolidare l'immagine professionale della Federazione;
- offrire formazione giuridica strutturata e certificabile.

Sintesi Offerta Formativa

**Sandro Ghirardini (STIMATRIX) per FIAIP
2026**

**Percorso: “Valutazione Immobiliare –
dalla Conformità al Valore”**



STIMATRIX

Tecnologie per le Valutazioni Immobiliari

1. Profilo del Formatore / Organizzazione

Sandro Ghirardini è uno dei principali esperti italiani in **estimo, valutazioni immobiliari e standard valutativi internazionali**. È co-fondatore e CEO di **STIMATRIX Srl**, Segretario Generale di **E-Valuations – Istituto di Estimo e Valutazioni, Valutatore Immobiliare Qualificato REV (Recognised European Valuer) by TEGOVA** e certificato **UNI 11558:2014 – livello avanzato**

CV Sandro Ghirardini Rev003

.

La sua esperienza professionale integra:

- oltre **5.800 ore di docenza frontale**;
- più di **410 corsi di formazione specialistici**;
- oltre **400 perizie immobiliari redatte** per un valore stimato superiore a **750 milioni di euro**;
- partecipazione attiva alla **redazione delle norme UNI** sulle valutazioni immobiliari;
- collaborazione pluriennale con il Prof. Marco Simonotti, riferimento nazionale dell'estimo immobiliare.

È stato promotore e sviluppatore di strumenti digitali per la valutazione immobiliare (**STIMATRIX®, forExcel, forMaps, GestionePerizie360**) e coordinatore editoriale di testi di riferimento del settore estimativo.

Negli ultimi anni ha inoltre approfondito l'integrazione tra **Intelligenza Artificiale, modelli LLM e processi valutativi**, applicando tali tecnologie al supporto delle analisi immobiliari e della consulenza tecnica.

Posizionamento nel contesto FIAIP

Il percorso proposto è progettato specificamente per gli agenti immobiliari FIAIP con l'obiettivo di:

- elevare il livello tecnico-professionale della categoria;
- rafforzare il ruolo consulenziale dell'agente;
- allineare l'operatività degli associati agli **standard UNI, IVS, EVS e Linee Guida ABI**;
- preparare gli agenti alla **certificazione UNI 11932:2024**.

2. Obiettivi del Percorso Formativo

Il programma “Valutazione Immobiliare: dalla Conformità al Valore” mira a:

- sviluppare competenze estimative avanzate;
- migliorare la capacità di individuare criticità urbanistiche e catastali;
- supportare l'agente nella determinazione del valore corretto di mercato;
- ridurre imprevisti e contenziosi nelle trattative;
- rafforzare il posizionamento dell'agente come consulente di valore.

Il percorso è pienamente coerente con la **norma UNI 11932:2024**, che definisce competenze, responsabilità e autonomia dell'agente immobiliare professionale

FIAIP - Preventivo Valutazione ...

.

3. Struttura del Programma Formativo

Il percorso è strutturato in **24 ore complessive**, suddivise in **3 giornate intensive**.

GIORNO 1 — Le Basi della Valutazione Immobiliare Standard

Obiettivo:

Fornire il quadro metodologico e normativo della valutazione immobiliare professionale.

Contenuti principali:

- definizione dei valori immobiliari (valore di mercato, costo, complementare);
- standard IVS, EVS, Linee Guida ABI e Codice delle Valutazioni;
- processo valutativo professionale;
- due diligence preliminare;
- analisi del mercato e ricerca comparabili;
- linguaggio tecnico per dialogo con banche e periti;
- esercitazioni con strumenti AI (GPTCasa.it).

GIORNO 2 — I Costi della Non Conformità

Obiettivo:

Individuare e quantificare l'impatto economico delle irregolarità.

Contenuti principali:

- conformità edilizia e urbanistica;
- stato legittimo dell'immobile;
- conformità catastale;
- verifiche ipotecarie e conservatorie;

- quantificazione dei costi di ripristino;
 - gestione delle trattative con diffomità;
 - simulazioni operative con AI.
-

GIORNO 3 — Metodi di Valutazione Immobiliare

Obiettivo:

Applicare correttamente i metodi estimativi principali.

Contenuti principali:

- metodo comparativo;
 - capitalizzazione dei redditi;
 - metodo della trasformazione;
 - criteri di scelta del metodo corretto;
 - analisi del rischio;
 - presentazione e difesa del valore al cliente;
 - case study completo;
 - simulazione secondo standard EVS 2025.
-

4. Metodologia Didattica

- lezioni interattive;
 - casi reali;
 - simulazioni operative;
 - utilizzo strumenti digitali avanzati;
 - esercitazioni guidate;
 - supporto AI didattico.
-

5. Materiali Inclusi

- slide ufficiali del docente;
 - Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa;
 - sintesi norma UNI 11932:2024;
 - accesso a piattaforme didattiche di supporto.
-

6. Verifica Competenze e Certificazione

Il percorso prevede una **verifica strutturata online**:

- 40 domande a risposta multipla;
- piattaforma LMS dedicata;
- massimo 3 tentativi entro 30 giorni;
- rilascio **Attestato di Competenza in Valutazione Immobiliare e Audit Documentale**;
- attribuzione di **27 crediti formativi** (24 ore + verifica)

FIAIP - Preventivo Valutazione ...

.

L'attestato è conforme ai requisiti UNI 11932:2024 ed è verificabile tramite QR code.

7. Parametri Organizzativi

- durata giornaliera: 09:00 – 18:30;
- aula fino a 50–60 partecipanti;
- possibilità di giornate consecutive o moduli separati;
- calendario concordato con FIAIP.

8. Condizioni Economiche

Compenso docente:

- **€ 4.000 + IVA per giornata formativa**

Spese aggiuntive:

- trasferte, vitto e alloggio documentati o concordati.

Condizioni operative:

- acconto 30% all'incarico;
- saldo a vista fattura;
- impegno minimo richiesto: **3 edizioni nel 2026** per garantire continuità formativa

FIAIP - Preventivo Valutazione ...

.

9. Valore Strategico per FIAIP

Il progetto STIMATRIX consente a FIAIP di:

- posizionarsi come riferimento nazionale sulla valutazione immobiliare;
- rafforzare la professionalità tecnica degli associati;

- aumentare la qualità delle acquisizioni;
- ridurre contenziosi e errori operativi;
- preparare gli agenti alla certificazione UNI;
- valorizzare il ruolo consulenziale della categoria.

Sintesi Offerta Formativa

Corso di Valutazioni Immobiliari Livello Base per FIAIP 2026

Ambito: Estimo Immobiliare, Standard di Valutazione e Metodologie Operative



1. Profilo dello Studio / Ente Formatore

Lo **Studio specializzato in Estimo e Valutazioni Immobiliari** che eroga il Corso di Valutazioni Immobiliari – Livello Base opera nel settore della consulenza tecnico–estimativa e della formazione professionale avanzata, con un posizionamento focalizzato sull'applicazione degli **standard nazionali e internazionali di valutazione immobiliare**.

L'attività dello studio è orientata allo sviluppo di competenze professionali strutturate per operatori del real estate, con particolare attenzione agli agenti immobiliari che intendono rafforzare il proprio ruolo consulenziale e tecnico sul mercato.

Lo studio adotta un approccio integrato che combina:

- competenze tecnico–estimative applicate al mercato immobiliare;
- conoscenza normativa e regolamentare;
- utilizzo degli standard IVS, EVS, Linee Guida ABI, Codice Tecnoborsa e UNI 11558;
- formazione orientata alla pratica professionale.

Mission formativa

La missione principale dello studio è **ridurre la distanza tra teoria estimativa e operatività quotidiana**, fornendo agli agenti immobiliari strumenti concreti per:

- determinare correttamente il valore di mercato degli immobili;
- migliorare la qualità delle acquisizioni;
- dialogare in modo professionale con periti, tecnici e istituti di credito;
- supportare clienti venditori e acquirenti con valutazioni strutturate;
- ridurre il rischio di errori di prezzo e contenziosi.

Approccio metodologico

L'approccio didattico adottato è basato sul modello **“learning by doing”**, che prevede:

- esercitazioni guidate su casi reali;
- simulazioni operative di valutazione;
- applicazione immediata delle metodologie estimative;
- utilizzo di dati di mercato reali;
- interazione continua tra docente e partecipanti.

Questo metodo consente di sviluppare **competenze immediatamente trasferibili nella pratica professionale**.

Posizionamento nel contesto FIAIP

Nel contesto FIAIP, il corso rappresenta un **percorso tecnico di base strategico**, finalizzato a:

- elevare il livello medio di competenza valutativa degli associati;
 - creare uno standard professionale condiviso;
 - rafforzare l'immagine dell'agente FIAIP come consulente immobiliare qualificato;
 - preparare i partecipanti a percorsi avanzati di specializzazione e certificazione.
-

2. Profilo del Percorso Formativo

Il **Corso Professionale di Estimo – Livello Base** è un percorso strutturato di formazione tecnica rivolto agli agenti immobiliari FIAIP che desiderano acquisire **competenze fondamentali e operative nella valutazione immobiliare professionale**.

Il corso è progettato secondo il modello **learning by doing**, combinando teoria, esercitazioni pratiche e casi reali.

Il percorso è coerente con:

- International Valuation Standards (IVS);
 - European Valuation Standards (EVS);
 - Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa;
 - Linee Guida ABI per il credito immobiliare;
 - Linee guida europee sugli NPL;
 - Norma UNI 11558:2014.
-

3. Obiettivi del Programma FIAIP

Il corso mira a:

- fornire solide basi di estimo immobiliare;
 - sviluppare competenze operative di valutazione;
 - migliorare la qualità delle acquisizioni immobiliari;
 - aumentare la capacità di dialogo con periti, banche e tecnici;
 - ridurre errori di stima;
 - rafforzare il ruolo consulenziale dell'agente immobiliare FIAIP.
-

4. Struttura del Percorso Formativo

Percorso articolato in **3 giornate formative intensive** per un totale di circa **24 ore**.

GIORNO 1 — Fondamenti di Estimo e Metodo Comparativo Prezzi

Orario: 09:00–13:00 | 14:00–18:00

Contenuti principali:

Quadro Normativo

- IVS, EVS, Linee Guida ABI
- UNI 11558:2014
- Linee guida NPL

Basi del Valore

- Valore di mercato
- Valori alternativi
- Postulati estimativi
- Criteri di stima

Mercato Immobiliare

- Segmentazione
- Parametri economici
- Scale di misura
- Superfici immobiliari

Metodo MCA – Prezzi

- Prezzo totale, medio, marginale
- Caratteristiche immobiliari
- Calcoli applicativi
- Esercitazioni pratiche

GIORNO 2 — Redditi, Capitalizzazione e Metodo dei Costi

Orario: 09:00–13:00 | 14:00–18:00

Contenuti principali:

MCA – Redditi

- Reddito totale, medio e marginale
- Applicazioni pratiche

Capitalizzazione Diretta

- Reddito operativo

- Bilancio immobiliare
- Saggi di capitalizzazione
- Casi studio

Metodo dei Costi

- Valore area edificata
 - Costi di ricostruzione
 - Deprezamenti
-

GIORNO 3 — Applicazione Pratica e Prova Finale

Orario: 08:30–13:00 | 14:00–17:30

Attività:

- Redazione rapporto di valutazione
 - MCA su immobili residenziali
 - Capitalizzazione diretta
 - Bilancio immobiliare completo
 - **Prova finale di verifica competenze**
-

5. Metodologia Didattica

- Learning by doing
 - Esercitazioni guidate
 - Casi reali
 - Simulazioni operative
 - Interazione continua con il docente
-

6. Target Partecipanti

- Agenti immobiliari FIAIP
 - Collaboratori di agenzia
 - Responsabili acquisizioni
 - Titolari di agenzia
-

7. Parametri Organizzativi

- Durata totale: circa 24 ore

- Modalità: in presenza
 - Aula: 40–50 partecipanti
 - Materiali didattici inclusi
 - Attestato FIAIP
-

8. Condizioni Economiche FIAIP

Costo complessivo percorso (3 giornate):

→ € 2.150 + IVA

Inclusioni:

- docenza completa
 - materiali didattici
 - esercitazioni
 - prova finale
 - attestato di partecipazione
-

9. Valore Strategico per FIAIP

Il corso consente a FIAIP di:

- elevare la preparazione tecnica degli associati;
- migliorare la qualità delle valutazioni;
- aumentare la credibilità professionale;
- ridurre errori di prezzo;
- rafforzare il ruolo consulenziale dell'agente immobiliare.