

Formatore	Corso / Modulo	Durata (ore)	Crediti Formativi
STIMATRIX – Sandro Ghirardini Tecnica Immobiliare – Valutazioni – Estimo – Conformità	Fondamenti della Valutazione Immobiliare Standard	8	8
	Costi di Non Conformità Urbanistica e Catastale	8	8
	Metodi di Valutazione Avanzati (Comparativo, Reddittuale, Trasformazione)	8	8
Luca Gramaccioni – Paperone SAS Vendita – Comunicazione – Performance Commerciale	ACQUISI-RE – Incarichi in esclusiva	4	4
	P.L.A.N. – Pianificazione operativa immobiliare	4	4
	AVVIAMENTO SMART – Avvio carriera agente immobiliare	4	4
	CREA IL TUO ANNO MIGLIORE – Pianificazione obiettivi	4	4
	PARLA, PERSUADI, CONCLUDI – Comunicazione negoziale	4	4
	OBIEZIONI & CHIUSURE – Tecniche decisionali	4	4
Nicola Mastroianni Fiscalità Immobiliare – Normativa Tributaria	Imposte nella Compravendita Immobiliare	4	4
	Ottimizzazione Fiscale dell'Agenzia Immobiliare	4	4
	Fiscalità Immobiliare 2026 – Aggiornamento Normativo	4	4
	Plusvalenze, Successioni e Donazioni	4	4
	Affitti Turistici e Locazioni	4	4
	Prima Casa e Agevolazioni 2026	4	4
OneSeal – Paolo Mazzolari GDPR- Privacy – Compliance Normativa	Percorso Base GDPR per Agenti Immobiliari	3	3
	Privacy Operativa nelle Agenzie Immobiliari	2	2
	Formazione GDPR per Dirigenti FIAIP	2	2
Roberto Tiby Intelligenza Artificiale – Vendita – Leadership – Soft Skill - Team Building	Corso Base IA – Fondamenti Essenziali	7	7
	Corso Intermedio IA – Prompting Avanzato e Integrazione Aziendale	7	7
	Corso Avanzato IA – Agenti Artificiali e Automazioni Complete	7	7
	Bias Cognitivi nella Vendita Immobiliare	7	7
	Bias nei Clienti a Colori – Modello Whole Brain Herrmann	7	7
	Modulo 1 – Fiducia e Prima Impressione	7	7
	Modulo 2 – Gestione Domande	7	7
	Modulo 3 – Percezione Valore	7	7
	Modulo 4 – Obiezioni	7	7
	Modulo 5 – Chiusura	7	7
	Intelligenza Emotiva 2.0 – Il Superpotere Umano	7	7
	Public Speaking – Comunicare con Impatto	7	7
	Leadership del Cambiamento	7	7
	Zero Alibi – Mentalità dell'Eccellenza	7	7
	Survival Esperienziale – Team Building Immersivo	7	7
DAM – Digital Agency Marketing Digitale – Social Media – Advertising – AI	Social Media Content Lab	2,5	2
	Meta Ads Acquisition Immobiliare	2,5	2
	AI & Automazioni Immobiliari	2,5	2

Formatore	Corso / Modulo	Durata (ore)	Crediti Formativi
Professional Coaching Comunicazione – Public Speaking – Soft Skill Professionali	Efficacia Personale	4	4
	Autogestione Emotiva	4	4
	Empatia Operativa	4	4
	La Forza della Voce	4	4
	Domande Strategiche nella Vendita	4	4
	Catturare la Scena – Parlare in Pubblico	4	4
LEX CONSULT Legale Immobiliare – Contrattualistica – Responsabilità Professionale	Manuale Strategico e Operativo dell'Agente Immobiliare Professionale	6	6
	Nuova Figura dell'Agente Immobiliare – Obblighi e Responsabilità	6	6
	La Trattativa Perfetta	6	6
	Il Contratto Preliminare Valido ed Efficace	6	6
	L'Affare Complesso – Vademecum Operativo	6	6
	Regole d'Oro per la Tutela delle Provvigioni	6	6
	Locazioni – Aspetti Pratici e Normativi	6	6
	L'Avvocato Risponde – Sessione Q&A Professionale	6	6