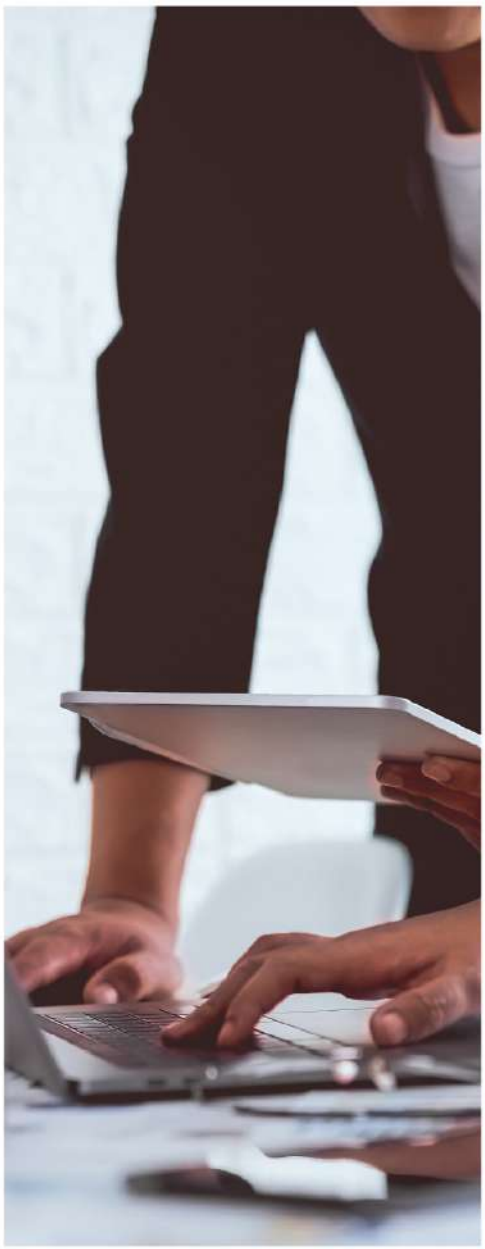
EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



MASTER GESTIONE IMMOBILIARE: Master in Gestione Immobiliare Commerciale

Formazion online + Titolo certificato da Euroinnova International Online Education

Siamo Euroinnova International Online Education



Euroinnova International Online Education è stata creata con la premessa di rivoluzionare il settore della formazione online e di promuovere le pari opportunità attraverso l'accesso universale all'istruzione. Per rispondere a questa sfida, l'organizzazione è impegnata nel trasferimento di conoscenze e nella ricerca, con l'Intelligenza Artificiale come segno distintivo.
Oggi la scuola è riconosciuta a livello nazionale e internazionale grazie alla sua ampia offerta di corsi e al suo impegno per lo sviluppo personale e professionale dei suoi studenti. In tutti i suoi studi viene applicata la **Metodologia Agile**, un modello pedagogico unico che privilegia l'apprendimento pratico in modo che gli studenti acquisiscano le competenze più richieste sul posto di lavoro. Questo modo di apprendere è guidato da un team di insegnanti specializzati e si svolge in un ambiente digitale avanzato e con gli ultimi sviluppi dell'e-learning.
L'ampio portafoglio di Euroinnova è composto da corsi online, corsi accreditati, corsi utilizzabili per i concorsi e corsi post-laurea e master. Al fine di promuovere le pari opportunità, l'istituzione offre diverse borse di studio e sovvenzioni per consentire agli studenti di formarsi. Grazie a questo impegno sociale e allo sviluppo tecnologico, Euroinnova è una delle aziende con il più alto tasso di crescita e proiezione sulla scena internazionale.

Studenti formati
+ 300.000

Origine degli studenti
5 continenti

Esperienza Euroinnova
+20 anni

Valori

1

Accessibilità
Siamo disponibili e comprensivi, lavoriamo per garantire che tutti abbiano l'opportunità di ricevere una formazione.

2

L'onestà
Siamo chiari e trasparenti, le nostre azioni hanno il fine ultimo di garantire che gli studenti raggiungano i loro obiettivi, senza sorprese.

3

Praticità
Formazione pratica che prevede un apprendimento significativo ed esperienziale. Tutta la formazione è orientata ad affrontare sfide reali.

4

L'empatia
Siamo fonte di ispirazione e lavoriamo per capire l'allievo al fine di fornire un servizio personalizzato e unico.



Siamo Euroinnova International Online Education

La **Metodologia Agile** consente agli studenti di acquisire conoscenze in modo unico. Questo metodo pedagogico si concentra sullo studente, affinché possa sviluppare il proprio talento e imparare in modo pratico. In questo senso, viene incoraggiato l'apprendimento personalizzato, in cui l'insegnante è consapevole delle preoccupazioni e delle circostanze degli studenti e motiva il loro apprendimento al fine di liberare il loro pieno potenziale.

La metodologia Agile si basa sui seguenti pilastri:

METODOLOGIA **AGILE EDUCATION**



MASTER GESTIONE IMMOBILIARE: Master in Gestione Immobiliare Commerciale



DURATA
1500 horas



MODALITÁ
Online



ACCOMPAGNAMENTO
Personalizzato



Crediti
60 CFU

TITOLO

Titolo rilasciato da Euroinnova International Education come un ente accreditato per l'insegnamento di formazione superiore post-laurea, con validità professionale a livello internazionale.

Una volta terminato il corso, lo studente riceverà da Euroinnova International Education tramite posta, il titolo di studio che conferma di aver superato con successo tutti i test di conoscenza proposti nello stesso. La qualifica includerà il nome del master, la sua durata, il nome e la carta d'identità dello studente, il livello conseguito che attesta che lo studente ha superato le prove proposte, le firme del docente e del Direttore del centro e i sigilli delle istituzioni che sostengono la formazione ricevuta (Euroinnova Formación, Istituto Europeo di Studi Aziendali e Commissione Internazionale per la Formazione a Distanza).



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX que presta sus servicios en la empresa LABORATORIO ELECTROTECNICO, S.C.C.L. con C.I.F. XXXXXXXXX ha cursado la acción formativa

Nombre de la Acción Formativa

perteneciente al Plan de Formación Continua impartido por EUROINNOVA con Nº Exp.XXXXXXXXX dentro del marco de la Fundación Estatal para la Formación en el empleo dirigido a trabajadores de todos los sectores en la convocatoria del 20XX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en

Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General

JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO

OBIETTIVI

Attraverso il presente programma di Master Immobiliare imparerai tutto il necessario per specializzarti nella promozione immobiliare, nella gestione immobiliare, nell'urbanistica, nella gestione commerciale, nell'affitto e nella vendita di beni immobili, ecc. In definitiva, durante il presente corso di formazione potrai raggiungere, tra gli altri, i seguenti obiettivi:Acquisire e confermare l'incarico di intermediazione immobiliare.Effettuare la vendita e la diffusione di prodotti immobiliari attraverso diversi canali di commercializzazione.Assistere nella mediazione e nell'elaborazione legale, fiscale e finanziaria delle operazioni immobiliari.Gestire la forza vendite e coordinare il team di venditori.Comunicare in inglese a un livello indipendente per attività commerciali.Conoscere le successive fasi che compongono il processo di promozione immobiliare.Padroneggiare le tecniche di valutazione, stima e compravendita immobiliare.Conoscere la normativa giuridica attuale che regola il settore urbanistico e immobiliare.Fornire consulenza su qualsiasi tipo di contratto o procedura giuridica immobiliare o urbanistica.Svolgere qualsiasi gestione fiscale relativa ai beni immobili.

A CHI È DESTINATO

Questo Master in Direzione e Gestione Commerciale Immobiliare di Euroinnova è rivolto a tutte le persone che lavorano nel settore della compravendita nell'ambito del commercio e del marketing e desiderano acquisire competenze nel campo della gestione commerciale immobiliare. È anche rivolto a persone che desiderano approfondire la captazione e la prospezione immobiliare, la commercializzazione immobiliare, la consulenza immobiliare, la gestione della forza vendite e dei team commerciali, nonché l'inglese professionale per attività commerciali. In generale, questo programma di master è rivolto a tutte le persone interessate ad aggiornare, ampliare o sviluppare la propria formazione in questo campo, ottenendo una qualifica universitaria che attesta la formazione ricevuta.

A COSA TI PREPARA

Il seguente Master Immobiliare ti prepara per ottenere una formazione specifica e approfondire gli aspetti della Direzione e Gestione Commerciale Immobiliare.

SBOCCHI PROFESSIONALI

Gli studenti di questo Master Immobiliare si specializzeranno nell'ambito commerciale delle proprietà immobiliari, orientando la loro formazione verso la vendita e l'affitto, comprese tutte le fasi della promozione immobiliare. In questo modo, dopo aver frequentato Euroinnova e completato il programma del master, saranno in grado di svolgere la propria attività professionale in proprio o per conto terzi, in contatto diretto con il cliente o tramite le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, presso agenzie immobiliari e aziende di costruzione e promozione immobiliare sia nel settore pubblico che privato.

CONTANTI ALLA CONSEGNA

- Carta di credito.
- PayPal.
- Bizum.
- Amazon Pay.
- PayU.



Iscrivetevi e pagate in comode rate senza interessi. Pagamenti rateali con la garanzia di

innovapay
International Financial technology

BORSE DI STUDIO E FINANZIAMENTI

Con l'obiettivo di rendere possibile il principio delle pari opportunità e di consentire l'accesso all'istruzione, Euroinnova, in collaborazione con la Fondazione Euroinnova, stanzia 1 milione di euro per borse di studio e contributi agli studenti. Questa dotazione economica mira a rendere possibile lo studio per i gruppi più vulnerabili, oltre a ringraziare la fedeltà delle persone che si affidano a Euroinnova per la loro formazione.



5 MOTIVI PER FIDARSI DI EUROINNOVA

1 ESPERIENZA

- Oltre **20 anni** di esperienza.
- Più di **300.000 studenti** sono già stati formati nelle nostre aule.
- Studenti internazionali provenienti dai **5 continenti.**
- Tutti i corsi di formazione danno accesso al **mercato del lavor.**
- **97% di tasso** di soddisfazione.
- Raccomandiamo al **100 % Euroinnova.**
- Più della metà dei nostri studenti è **tornata a studiare** a Euroinnova.

2 TEAM DI PROFESSIONISTI

Euroinnova si avvale di un team di oltre 300 professionisti legati al mondo dell'istruzione ed esperti in diversi settori. Il loro impegno nei confronti degli studenti e dei loro progressi garantisce il successo dei corsi di formazione.

3 METODOLOGIA AGILE

Una metodologia unica che prende in carico gli studenti individualmente per offrire loro un'attenzione personalizzata. Si tratta di un metodo di insegnamento pratico che si adatta alle esigenze degli studenti e del mercato, riuscendo a mettere in relazione i contenuti con le competenze che saranno richieste nel mondo del lavoro.

4 QUALITÀ CERTIFICATA

Siamo un'agenzia di collaborazione n. 9900000169 autorizzata dal Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale.
Vengono effettuati audit esterni per garantire la massima qualità AENOR.
I nostri processi di insegnamento sono certificati da AENOR per ISO 9001.

5 FIDUCIA

In Euroinnova abbiamo il sigillo di fiducia Online e collaboriamo con le più prestigiose Università, Pubbliche Amministrazioni e Società di Sofware a livello nazionale e internazionale.

PROGRAMMA DI FORMAZIONE

PARTE 1. AGENTE IMMOBILIARE

MODULO 1. INTRODUZIONE ALLA GESTIONE IMMOBILIARE

1. UNITÀ DIDATTICA 1. INTRODUZIONE ALLA GESTIONE IMMOBILIARE

MODULO 2. MARKETING E COMMERCIALIZZAZIONE DELLA PROMOZIONE IMMOBILIARE

1. UNITÀ DIDATTICA 1. LA PROMOZIONE IMMOBILIARE
2. UNITÀ DIDATTICA 2. MARKETING E COMMERCIALIZZAZIONE
3. UNITÀ DIDATTICA 3. DIRITTO PROFESSIONALE IMMOBILIARE
4. UNITÀ DIDATTICA 4. CODICE DEONTOLOGICO PER PROFESSIONISTI IMMOBILIARI
5. UNITÀ DIDATTICA 5. DIRITTI DEI CONSUMATORI NELL'ACQUISTO E NELLA LOCAZIONE DI IMMOBILI

MODULO 3. ESPERTO IN GESTIONE DELLE VENDITE E DELLE LOCAZIONI IMMOBILIARI

1. UNITÀ DIDATTICA 1. DIRITTI REALI. LA PROPRIETÀ E I DIRITTI REALE LIMITATI DI DOMINIO
2. UNITÀ DIDATTICA 2. IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA (I)
3. UNITÀ DIDATTICA 3. IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA (II)
4. UNITÀ DIDATTICA 4. DIRITTO IMMOBILIARE REGISTRALE
5. UNITÀ DIDATTICA 5. IL REGISTRO DELLA PROPRIETÀ
6. UNITÀ DIDATTICA 6. LA PROCEDURA REGISTRALE
7. UNITÀ DIDATTICA 7. DIRITTI REALI DI GARANZIA: L'IPOTECA
8. UNITÀ DIDATTICA 8. IL CONTRATTO DI LOCAZIONE (I)
9. UNITÀ DIDATTICA 9. IL CONTRATTO DI LOCAZIONE (II)
10. UNITÀ DIDATTICA 10. IL CONTRATTO DI LOCAZIONE (III)
11. UNITÀ DIDATTICA 11. PROPRIETÀ CONDOMINIALE I. COSTITUZIONE ED ESTINZIONE
12. UNITÀ DIDATTICA 12. PROPRIETÀ CONDOMINIALE II. FIGURE GIURIDICHE ANALOGHE

MODULO 4. PERIZIE E VALUTAZIONI IMMOBILIARI

1. UNITÀ DIDATTICA 1. INTRODUZIONE
2. UNITÀ DIDATTICA 2. VALUTAZIONE IMMOBILIARE E URBANISTICA
3. UNITÀ DIDATTICA 3. NORMATIVA APPLICABILE A PERIZIE E VALUTAZIONI IMMOBILIARI
4. UNITÀ DIDATTICA 4. METODI DI VALUTAZIONE

5. UNITÀ DIDATTICA 5. VALUTAZIONE DI IMMOBILI E DIRITTI REALI
6. UNITÀ DIDATTICA 6. REDAZIONE DI RELAZIONI E CERTIFICATI DI VALUTAZIONE

PARTE 2. ESPERTO IN ACQUISIZIONE DI IMMOBILI E INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

1. UNITÀ DIDATTICA 1. MERCATO IMMOBILIARE E DISTRIBUTIONE IMMOBILIARE
2. UNITÀ DIDATTICA 2. TECNICHE DI PROSPEZIONE E LOCALIZZAZIONE DI IMMOBILI
3. UNITÀ DIDATTICA 3. TECNICHE DI ACQUISIZIONE IMMOBILIARE
4. UNITÀ DIDATTICA 4. TECNICHE DI INTERMEDIAZIONE E NEGOZIAZIONE
5. UNITÀ DIDATTICA 5. SISTEMI DI GESTIONE COMMERCIALE IMMOBILIARE.

PARTE 3. ESPERTO IN VALUTAZIONE DI IMMOBILI E LOCAZIONI

1. UNITÀ DIDATTICA 1. VALUTAZIONE DI IMMOBILI E QUADRO NORMATIVO.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. METODI DI VALUTAZIONE DI IMMOBILI.
3. UNITÀ DIDATTICA 3. RELAZIONE DI PERIZIA DELL'IMMOBILE.

PARTE 4. MARKETING ONLINE DI IMMOBILI: ESPERTO IN COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE TRAMITE INTERNET

1. UNITÀ DIDATTICA 1. INTERNET COME CANALE DI VENDITA
2. UNITÀ DIDATTICA 2. PROGETTAZIONE COMMERCIALE DI SITI WEB

PARTE 5. ESPERTO IN CREAZIONE E GESTIONE DI CAMPAGNE DI MARKETING E PROMOZIONE IMMOBILIARE

1. UNITÀ DIDATTICA 1. MARKETING E COMUNICAZIONE NEL SETTORE IMMOBILIARE.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. ORGANIZZAZIONE DELLA PROMOZIONE COMMERCIALE IMMOBILIARE.
3. UNITÀ DIDATTICA 3. MEDIA E SUPPORTI DELLA PROMOZIONE COMMERCIALE IMMOBILIARE.

PARTE 6. ESPERTO IN VENDITA DIRETTA: COMMERCIALIZZAZIONE DI IMMOBILI A LIVELLO PERSONALE.

1. UNITÀ DIDATTICA 1. VENDITA DI BENI IMMOBILIARI.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. TECNICHE DI VENDITA PERSONALE NELLA VENDITA IMMOBILIARE.
3. UNITÀ DIDATTICA 3. DOCUMENTAZIONE NELLA VENDITA IMMOBILIARE.
4. UNITÀ DIDATTICA 4. GESTIONE DI LAMENTELE E RECLAMI NEL PROCESSO DI VENDITA.

PARTE 7. GESTIONE DOCUMENTALE E LEGALE DELL'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

1. UNITÀ DIDATTICA 1. QUADRO GIURIDICO DELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. VALIDITÀ GIURIDICA DELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI.
3. UNITÀ DIDATTICA 3. CONTRATTAZIONE NELL'ATTIVITÀ IMMOBILIARE.
4. UNITÀ DIDATTICA 4. CONTRATTI DI COMPRAVENDITA E LOCAZIONE IMMOBILIARE.
5. UNITÀ DIDATTICA 5. CONTRATTI DI LOCAZIONE IMMOBILIARE.

PARTE 8. FINANZIAMENTO DELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI

1. UNITÀ DIDATTICA 1. PRODOTTI E SERVIZI FINANZIARI.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. FINANZIAMENTO ATTRAVERSO L'IPOTECA.
3. UNITÀ DIDATTICA 3. LEASING E ALTRE MODALITÀ DI FINANZIAMENTO.

PARTE 9. FISCALITÀ DELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI

1. UNITÀ DIDATTICA 1. QUADRO FISCALE DELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. LIQUIDAZIONE DELLE IMPOSTE DELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI ABITUALI.

PARTE 10. DIREZIONE DI SQUADRE COMMERCIALI NELLA COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE: GESTIONE DELLA FORZA VENDITE

1. UNITÀ DIDATTICA 1. DETERMINAZIONE DELLA FORZA VENDITE.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. ASSUNZIONE E REMUNERAZIONE DEI VENDITORI
3. UNITÀ DIDATTICA 3. LEADERSHIP DEL TEAM DI VENDITA
4. UNITÀ DIDATTICA 4. ORGANIZZAZIONE E CONTROLLO DEL TEAM COMMERCIALE
5. UNITÀ DIDATTICA 5. FORMAZIONE E ABILITÀ DEL TEAM DI VENDITA
6. UNITÀ DIDATTICA 6. RISOLUZIONE DEI CONFLITTI NEL TEAM COMMERCIALE.

PARTE 11. INGLESE COMMERCIALE PER LA GESTIONE COMMERCIALE E LA VENDITA DI IMMOBILI

1. UNITÀ DIDATTICA 1. ATTENZIONE AL CLIENTE/CONSUMATORE IN INGLESE.
2. UNITÀ DIDATTICA 2. APPLICAZIONE DELLE TECNICHE DI VENDITA IN INGLESE.
3. UNITÀ DIDATTICA 3. COMUNICAZIONE SCRITTA COMMERCIALE IN INGLESE.

