

AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE

identificativo scheda:

14-002

stato scheda:

Validata

Descrizione sintetica

L'agente di affari in mediazione è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza (art. 1754 Codice Civile).

L'attività di mediazione si distingue nei rami di:

- a) Agente immobiliare: che svolge attività per la conclusione di affari relativi ad immobili ed aziende;
- b) Agente merceologico: che svolge attività per la conclusione di affari concernenti merci, derrate e bestiame;
- c) Agente con mandato a titolo oneroso: che svolge attività per la conclusione di affari relativi ad immobili od aziende;
- d) Agente in servizi vari: che svolge attività per la conclusione di affari relativi al settore dei servizi, nonché tutti gli altri agenti che non trovano collocazione in una delle sezioni precedenti.

Settore Economico Professionale (SEP)

12 - Servizi di distribuzione commerciale

Situazioni-tipo di lavoro

La figura mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

ADA

ADA.12.02.01 Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari

ADA.12.02.02 Gestione dell'agenzia di intermediazione immobiliare

ADA.12.02.03 Perizie tecniche su immobili per compravendita/affitto

ADA.12.02.04 Servizio di Intermediazione per compravendita/affitto di immobili

Regione Liguria ALFA

Agente di affari in mediazione

COMPETENZA	2415	Essere in grado di gestire le informazioni sui beni in vendita
Descrizione	Elaborare i dati di vendita secondo indicatori significativi ed interpretarli desumendone le tendenze di rilievo; Comprendere le dinamiche del mercato di riferimento; Interpretare i dati sulle propensioni all'acquisto dei consumatori, sulle performance di vendita del prodotto Rilevare input funzionali alla identificazione di nuovi clienti, partecipando a fiere ed eventi pubblici, relazionandosi con testimoni significativi, analizzando banche dati, consultando fonti informative.	

CONOSCENZE	ABILITA'
- Diritto commerciale - 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 diritti reali - Gamma dei prodotti/servizi in vendita - Nozioni di diritto tributario - Tecniche di definizione prezzi - pricing - Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi	- Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina - Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato - Applicare tecniche di benchmarking - Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere

COMPETENZA	2416	Essere in grado di realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
Descrizione	Interpretare le esigenze e preferenze del cliente/partner. Adottare modalità di illustrazione e descrizione dell'offerta utili alla massima valorizzazione del prodotto/servizio. Individuare proposte commerciali alternative utilizzando tecniche di negoziazione atte ad adeguare i desiderata del cliente/partner ai vincoli di prezzo e tecnico – strategici prefissati. Concordare e sottoscrivere i termini contrattuali dell'accordo commerciale (prezzo, quantitativo, consegna e modalità di pagamento).	

CONOSCENZE	ABILITA'
- Canali di comunicazione e promozione - Concetti e tecniche di ascolto attivo - Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione - Elementi di Marketing - Normativa antiriciclaggio - Normativa privacy - Principi di customer care - Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) - Tecniche di negoziazione - Tecniche di pianificazione delle attività - Tecniche promozionali	- Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali - Applicare tecniche di ascolto attivo - Applicare tecniche di comunicazione efficace - Applicare tecniche di interazione col cliente - Applicare tecniche di negoziazione - Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari - Applicare tecniche di segmentazione della clientela - Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente - Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione - Applicare tecniche di valutazione di offerte - Utilizzare la modulistica contrattuale

Regione Liguria ALFA

Agente di affari in mediazione

COMPETENZA	2417	Essere in grado di gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Descrizione	Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.). Gestire le procedure di compravendita di beni immobili. Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita.	

CONOSCENZE	ABILITA'
- Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende - Documentazione per la compravendita di beni immobili - Elementi di normativa condominiale - Elementi di urbanistica - Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto - Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia - Nozioni su credito fondiario ed edilizio	- Applicare procedure di compravendita di beni immobili - Applicare tecniche di analisi, accertamenti e stime di beni immobili - Applicare tecniche di marketing immobiliare

COMPETENZA	2418	Essere in grado di gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi
Descrizione	Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa. Concordare e sottoscrivere i termini contrattuali dell'accordo commerciale (prezzo, quantitativo, consegna, modalità e pagamento).	

CONOSCENZE	ABILITA'
- Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione di prodotti - Elementi di contrattualistica - Elementi di diritto commerciale - Merceologia - Nozioni su arbitrato e accordi interassociativi - Tecniche di definizione prezzi - pricing - Tecniche di negoziazione - Tecniche di vendita	- Applicare criteri di elaborazione preventivi - Applicare modalità di stesura di offerte commerciali - Applicare tecniche di negoziazione - Applicare tecniche di valutazione di offerte - Applicare tecniche di vendita

Regione Liguria ALFA
Agente di affari in mediazione

CONOSCENZE RIFERITE ALLA FIGURA

Canali di comunicazione e promozione
Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende
Concetti e tecniche di ascolto attivo
Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione di prodotti
Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione
Diritto commerciale
Disciplina della professione di mediatore
Documentazione per la compravendita di beni immobili
Elementi di contrattualistica
Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato
Elementi di diritto commerciale
Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali
Elementi di Marketing
Elementi di normativa condominiale
Elementi di urbanistica
Gamma dei prodotti/servizi in vendita
Merceologia
Normativa antiriciclaggio
Normativa privacy
Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto
Nozioni di diritto tributario
Nozioni su arbitrato e accordi interassociativi
Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia
Nozioni su credito fondiario ed edilizio
Principi di customer care
Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale)
Tecniche di definizione prezzi - pricing
Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi
Tecniche di negoziazione
Tecniche di pianificazione delle attività
Tecniche di vendita
Tecniche promozionali

Regione Liguria ALFA

Agente di affari in mediazione

Prerequisiti formali e condizioni di accesso

La delibera della Conferenza Stato Regioni del 22/02/2024, LINEE GUIDA PER I CORSI DI FORMAZIONE PREPARATORI ALLA PROFESSIONE DI AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE (24/30/CR06/C17-C11) stabilisce che per ottenere l'iscrizione al ruolo degli Agenti di affari in mediazione, istituito presso ciascuna Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, gli aspiranti devono possedere i requisiti indicati dall'art. 2, comma 3 della legge 39/1989. Tra i requisiti previsti, l'art. 2, comma 3, lettera e) indica in particolare la frequenza di un corso di formazione preparatorio e il superamento di un esame da svolgersi presso le Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, ai sensi dell'art.1 del Decreto 7 ottobre 1993, n. 589.

I corsi di formazione preparatori per la qualifica di Agente di affari in mediazione sono erogati dalle Regioni e dalle Province Autonome di Trento e Bolzano direttamente o attraverso soggetti accreditati secondo il vigente sistema di formazione professionale, in conformità al modello definito ai sensi dell'Accordo Stato-Regioni e Province Autonome del 20 marzo 2008 (Rep. Atti n. 84/CSR), e/o attraverso soggetti specificamente autorizzati in base alle disposizioni adottate da ciascuna Regione e Provincia Autonoma.

Il corso di formazione preparatorio per l'abilitazione di Agente di affari in mediazione è di 150 ore complessive, articolate secondo i moduli didattici di cui all'allegato 1 "Standard professionale e formativo dell'AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE".

Il percorso IVC non è attivabile.

Percorsi formativi e titoli di studio collegati

I corsi di formazione preparatori per la qualifica di Agente di affari in mediazione sono erogati dalle Regioni, direttamente o attraverso soggetti accreditati secondo il vigente sistema di formazione professionale, in conformità al modello definito ai sensi dell'Accordo Stato-Regioni e Province Autonome del 20 marzo 2008.

I requisiti di ammissione al corso sono:

- Diploma di scuola secondaria di secondo grado;
- Diploma professionale di Istruzione e formazione professionale corrispondente al 4° livello EQF;
- Titoli quinquennali del vecchio ordinamento degli istituti professionali;
- Compimento del 18esimo anno di età.

Il corso di formazione preparatorio per l'abilitazione di Agente di affari in mediazione è di 150 ore complessive.

L'obbligo di frequenza del corso di formazione è fissato nella misura dell'80% del monte ore totale.

A conclusione del corso viene rilasciato, a cura del soggetto formatore, un attestato di verifica con profitto.

Riferimenti alle fonti informative e bibliografia

Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione. - Il documento indica gli standard professionali e formativi dell'Agente di affari in mediazione. (24/30/CR06/C17-C11). - Delibera della Conferenza Stato Regioni del 22/02/2024.