



PEGASO

Università Telematica

D.M. 20 04 2006 G.U. n° 118 del 23 05 2006

CORSO DI FORMAZIONE

Gestione delle locazioni: normative, digital marketing e soft skills

1ª Edizione

200 ore 15 CFU

Anno accademico 2024/2025

FORM298



Titolo	Gestione delle locazioni: normative, digital marketing e soft skills
Edizione	1 ^a Edizione
Area	Giuridica Economica
Categoria	FORMAZIONE
Anno accademico	2024/2025
Durata	Durata annuale, per un complessivo carico didattico pari a 200 ore corrispondenti a 15 CFU
Presentazione	Il percorso proposto si inserisce in un contesto dove l'offerta di formazione qualificata e normata è poca e, spesso, sbilanciata verso la teoria. Il Tema del corso è infatti centrato sul trasferire le competenze utili per gestire una attività professionale che si occupi principalmente di Locazioni ed affitti con l'obiettivo di apportare professionalità in un contesto spesso poco qualificato, con servizi occasionali e di bassa qualità e senza sufficiente tutela per il consumatore. La suddivisione dei contenuti è rivolta soprattutto su chi ha la volontà di gestire in modo ottimale un'attività di impresa propria, a prescindere dalla forma societaria, fornendo quella specializzazione di livello accademico da poter poi spendere come garanzia qualitativa presso il proprio pubblico su un mercato quasi totalmente coperto dal "fai da te".
Finalità	L'obiettivo è fornire ai partecipanti le competenze necessarie per gestire in modo autonomo un'attività professionale focalizzata sull'intermediazione tra domanda e offerta nel settore delle locazioni abitative e degli affitti commerciali, con un'attenzione specifica alla tutela del consumatore e alla sostenibilità nel lungo periodo dell'impresa sul territorio.
Direttore	Direttore del corso: Pasquale Sasso Co-direttore: Luca Gramaccioni
Destinatari	Il corso è rivolto a agenti immobiliari e loro collaboratori, offrendo una formazione specifica per sviluppare competenze professionali nel settore della locazione e compravendita immobiliare. Il programma è pensato per fornire strumenti operativi e strategie efficaci, supportando i partecipanti nell'ottimizzazione delle proprie attività e nella gestione delle relazioni con clienti e stakeholder.

<p>Strumenti didattici</p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica "PegasOnline", dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lezioni video on-line; • Documenti cartacei appositamente preparati; • Bibliografia; • Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); • Test di valutazione. <p>Gli esami si terranno presso le sedi dell'Ateneo.</p>																																
<p>Contenuti</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>SSD</th> <th>CFU</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Locazioni: evoluzione, normativa e prassi operative</td> <td>ECON-07/A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Fiscalità, Business Model e Digital Transformation per il Real Estate</td> <td>ECON-07/A- GIUR-08/A</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Digital Growth: strategie di marketing, lead generation e scalabilità</td> <td>ECON-07/A- CEAR-09/C</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Soft Skills per il Real Estate: comunicazione efficace e assertività</td> <td>PSIC-03/B</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Smart Selling nel Real Estate: tecniche di negoziazione e promozione digitale</td> <td>ECON-07/A</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Prova finale</td> <td></td> <td>6</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Totale</td> <td></td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	CFU	1	Locazioni: evoluzione, normativa e prassi operative	ECON-07/A	4	2	Fiscalità, Business Model e Digital Transformation per il Real Estate	ECON-07/A- GIUR-08/A	5	3	Digital Growth: strategie di marketing, lead generation e scalabilità	ECON-07/A- CEAR-09/C	4	4	Soft Skills per il Real Estate: comunicazione efficace e assertività	PSIC-03/B	2	5	Smart Selling nel Real Estate: tecniche di negoziazione e promozione digitale	ECON-07/A	2	6	Prova finale		6	Totale			15
	Tematica	SSD	CFU																														
1	Locazioni: evoluzione, normativa e prassi operative	ECON-07/A	4																														
2	Fiscalità, Business Model e Digital Transformation per il Real Estate	ECON-07/A- GIUR-08/A	5																														
3	Digital Growth: strategie di marketing, lead generation e scalabilità	ECON-07/A- CEAR-09/C	4																														
4	Soft Skills per il Real Estate: comunicazione efficace e assertività	PSIC-03/B	2																														
5	Smart Selling nel Real Estate: tecniche di negoziazione e promozione digitale	ECON-07/A	2																														
6	Prova finale		6																														
Totale			15																														
<p>Attività</p>	<p>Attività didattiche teoriche:</p> <p>? Lezioni asincrone: Approfondimenti su temi specifici, con l'ausilio di docenti esperti e materiali multimediali.</p> <p>Attività pratiche</p> <p>? Esercitazioni e simulazioni: Attività basate su casi reali o scenari simulati per allenare la capacità di problem solving e la gestione di situazioni complesse.</p> <p>Prova finale: Progetti assegnati per consolidare le conoscenze acquisite e favorire il lavoro collaborativo.</p>																																

Adempimenti richiesti	<p>Ai corsisti vengono richiesti i seguenti adempimenti:</p> <ul style="list-style-type: none">• Studio del materiale didattico appositamente preparato;• Superamento dei test di autovalutazione somministrati attraverso la piattaforma PegasOnline;• Partecipazione alle attività di rete;• Superamento della prova finale che si svolgerà in presenza in modalità scritta. <p>Gli esami si terranno presso le sedi dell'Ateneo.</p>
Titoli ammissione	<p>Costituiscono titolo di ammissione al Corso:</p> <ul style="list-style-type: none">• Diploma di istruzione secondaria• Laurea Triennale e/o Magistrale Laurea quadriennale del previgente ordinamento
Termini iscrizione	Iscrizioni sempre aperte
Condizioni	<p>L'amministrazione si riserva l'attivazione del Corso Postlaurea: https://docs.unipegaso.it/postlaurea/mancata_attivazione.pdf</p> <p>L'iscrizione comporta l'accettazione del Regolamento sulle condizioni d'utilizzo, riportate alla pagina: https://docs.unipegaso.it/postlaurea/cond_util_post.pdf</p>

Quota di iscrizione

€ 1200,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
Il pagamento è in un'unica soluzione

€ 1200,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
Il pagamento in due rate così distribuite

	RATA	SCADENZA
1	600€ + € 116 per spese di bollo	all'atto dell'iscrizione
2	600€	dopo il 1° mese dall'iscrizione

€ 1200,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
Il pagamento in tre rate così distribuite

	RATA	SCADENZA
1	400€ + € 116 per spese di bollo	all'atto dell'iscrizione
2	400€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	400€	dopo il 2° mese dall'iscrizione

€ 1200,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
Il pagamento in quattro rate così distribuite

	RATA	SCADENZA
1	300€ + € 116 per spese di bollo	all'atto dell'iscrizione
2	300€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	300€	dopo il 2° mese dall'iscrizione
4	300€	dopo il 3° mese dall'iscrizione

€ 800,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
PER TUTTI GLI ISCRITTI IN CONVENZIONE Il pagamento in tre rate così distribuite

€ 800,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
PER TUTTI GLI ISCRITTI IN CONVENZIONE Il pagamento in tre rate così distribuite

	RATA	SCADENZA
1	400€ + € 116 per spese di bollo	all'atto dell'iscrizione
2	400€	dopo il 1° mese dall'iscrizione

€ 800,00

(ai quali si aggiungono € 116 per spese di bollo)
PER TUTTI GLI ISCRITTI IN CONVENZIONE Il pagamento in tre rate così distribuite

	RATA	SCADENZA
1	200€ + € 116 per spese di bollo	all'atto dell'iscrizione
2	300€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	300€	dopo il 2° mese dall'iscrizione

<p>Modalità pagamento</p>	<p>Il pagamento dell'intera retta/l rata e di 116 Euro della marca da bollo assolta in modo virtuale (da non apporre sulla domanda di iscrizione) dovrà avvenire mediante bonifico bancario, ESEGUITO DIRETTAMENTE DAL CORSISTA, alle seguenti coordinate bancarie:</p> <p style="text-align: center;">UNIVERSITÀ TELEMATICA PEGASO</p> <p style="text-align: center;">Banca Generali IBAN: IT 44 M 03075 02200 CC8500647145</p> <p>Indicare sempre nella causale del bonifico il proprio C.F. nome e cognome ed pagamento della marca da bollo seguito dal codice del corso:</p> <p>SI INFORMA CHE NON SARANO EMESSE QUIETANZE SUI PAGAMENTI RICORDANDO, AI FINI FISCALI PER LA DETERMINAZIONE DEL REDDITO, CHE IL BONIFICO, ESEGUITO SECONDO LE SU RIPORTATE ISTRUZIONI, CONSENTE LA DETRAZIONE DEL COSTO.</p>
<p>Trattamento dati personali</p>	<p>INFORMATIVA AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI AI SENSI DEL REGOLAMENTO (UE) n. 2016/679 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO DEL 27 APRILE 2016</p> <p>La informiamo che i Suoi Dati sono trattati in ottemperanza al nuovo Regolamento generale sulla protezione dei dati (Reg. UE 2016/679) da parte dell'Università Telematica Pegaso. Sul sito www.unipegaso.it trova l'informativa completa in relazione alle procedure e modalità di trattamento dei dati.</p> <p>In qualunque momento relativamente ai Suoi Dati, Lei potrà esercitare i diritti previsti nei limiti ed alle condizioni descritte dagli articoli 7 e 15-22 del Regolamento, rivolgendosi al Titolare del trattamento Università Telematica Pegaso, Piazza Trieste e Trento, 48 - 80132 Napoli per posta o per fax, indicando sulla busta o sul foglio la dicitura "Inerente alla Privacy", o inviando una e-mail all' indirizzo privacy@unipegaso.it</p> <p>E' possibile consultare l'informativa sul sito dell'Università Telematica Pegaso, all'indirizzo: http://www.unipegaso.it/website/privacy</p>
<p>Informazioni</p>	<p>Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo:</p> <ul style="list-style-type: none">• postlaurea@unipegaso.it (di carattere amministrativo e didattico);• info al Numero Verde 800.185.095• orientamento@unipegaso.it