

PROGRAMMA  
FORMAZIONE  
2025



FCgroup BUSINESSCHOOL

## CORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

CENTRO APERTO A TUTTI I TITOLARI, RESPONSABILI,  
LABORATORI, FUNZIONARI, ASSISTENTI COMMERCIALI  
OPERATIVI NEL PUNTO VENDITA.

ALLANOVA D'ALBENGA



14 NOVEMBRE DALLE ORE 09.30  
CORSO PRO

Relatore: Gian Luca  
Responsabile Formazione  
FCgroup Business School

FCgroup BUSINESS SCHOOL



*La mente è come un paracadute:  
funziona solo se si apre.  
Albert Einstein*

**Gian Luca Grosso**  
Responsabile Scuola di Formazione  
FCgroup Business School

# PERCORSI

## PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

1. *Gestione territorio*
2. *La valutazione ideale*
3. *Missione incarico*
4. *Dalla gestione dell'incarico alla vendita*
5. *Obiettivo vendita*

## COORDINAMENTO FRONT OFFICE E ASSISTENZA CLIENTI

1. *Immagine, gestione, organizzazione dell'ufficio e relazione con il Cliente.*

## ALTA FORMAZIONE PER TITOLARI E RESPONSABILI:

1. *Goal Mindset*

## INFORMATICA E TECNOLOGIA

1. *Utilizzo del Gestionale*
2. *Comunicare per vendere: costruire identità e influenza nell'era dell'IA*
3. *Euromq: utilizzo e upgrade piattaforma*

## CORSO SULLE LOCAZIONI

1. *Il metodo operativo e la modulistica contrattuale*

## SEMINARI FORMATIVI

1. *La comunicazione nella trattativa commerciale*
2. *The Winning attitude*

# PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## ● **PARTECIPANTI**

*Titolari/responsabili, collaboratori, funzionari, assistenti commerciali e tutti coloro che vogliono confrontarsi e aggiornarsi sul metodo operativo Fondocasa.*

## ● **FINALITÀ**

*Conoscenza su argomenti di carattere commerciale, tecnico, normativo della professione legati sia alla fase acquisitiva che a quella di vendita.*

## ● **GESTIONE TERRITORIO**

### **ARGOMENTI:**

- Il Censimento
- Lo sviluppo della notizia
- La ricerca
- Preparazione appuntamento di acquisizione

## ● **LA VALUTAZIONE IDEALE**

### **ARGOMENTI:**

- Preparazione appuntamento di acquisizione
- Modalità di visione dell'immobile
- Tecniche di definizione del prezzo

## ● **MISSIONE INCARICO**

### **ARGOMENTI:**

- Tecniche di acquisizione dell'incarico
- La modulistica contrattuale
- La gestione dell'incarico

## ● **DALL'INCARICO ALLA VENDITA**

### **ARGOMENTI:**

- Attività di promozione dell'immobile
- Appuntamento di vendita
- Tecniche di vendita

## ● **OBIETTIVO VENDITA**

### **ARGOMENTI:**

- L'Approccio commerciale
- La chiusura della trattativa
- La Proposta d'acquisto
- Il contratto preliminare
- Il rogito notarile
- Le attività del post-vendita

# COORDINAMENTO FRONT OFFICE E ASSISTENZA CLIENTI

## ● PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutte le assistenti commerciali, collaboratori e funzionari.*

## ● FINALITÀ

*Migliorare l'organizzazione, la gestione dell'ufficio e la relazione con il cliente.*

## ● COORDINAMENTO

### **ARGOMENTI:**

- *L'immagine dell'ufficio*
- *L'accoglienza del cliente*
- *La programmazione dell'agenda*
- *L'organizzazione dei rapporti esterni/interni*
- *La comunicazione con il cliente*
- *Il contatto telefonico*

# ALTA FORMAZIONE PER TITOLARI E RESPONSABILI

## ● PARTECIPANTI

*Titolari e Responsabili*

## ● GOAL MINDSET

### **FINALITÀ:**

*Programmare e raggiungere  
i propri obiettivi*

### **ARGOMENTI:**

- *Pianificazione e  
raggiungimento degli  
obiettivi attraverso la  
definizione di traguardi  
personali, professionali  
ed economici*

## SEMINARI FORMATIVI

### ● PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita.*

### ● LA COMUNICAZIONE NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

#### **FINALITÀ:**

*Creare la giusta strategia e le tecniche per una presentazione efficace e un approccio differenziante e altamente produttivo*

### ● THE WINNING ATTITUDE

#### **FINALITÀ:**

*Creare l'attitudine vincente del moderno manager immobiliare, in un mercato sfidante ed altamente competitivo*



## ● PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili, collaboratori operativi nel punto vendita.*

## ● FINALITÀ

*Conoscenza dei programmi informatici, del nostro sistema gestionale, operativo e di valutazione immobiliare.  
Corretto utilizzo dei social network degli strumenti di marketing*

## ● **SUGGERIMENTI PRATICI SULL'UTILIZZO DEL GESTIONALE**

### **ARGOMENTI:**

- *Utilizzo pratico del sistema gestionale*
- *Le caratteristiche e le sue applicazioni più avanzate*
- *Novità introdotte nel sistema gestionale*

## ● **COMUNICARE PER VENDERE**

### **ARGOMENTI:**

- *Identità e brand positioning*
- *Comunicazione relazionale*
- *Social Media e content marketing*
- *Newsletter e nurturing*
- *IA generativa*

## ● **UTILIZZO PIATTAFORMA EUROMQ**

### **ARGOMENTI:**

- *Corretto utilizzo del servizio di analisi e valutazione immobiliare*
- *Il sistema operativo EuroMQ*



# PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## ● PARTECIPANTI

*Incontro aperto a tutti i titolari, responsabili e collaboratori operativi nei punti vendita Che Affitti e Fondocasa*

## ● FINALITÀ

*Competenze e conoscenze teoriche e pratiche relative agli aspetti commerciali ed operativi.*

## ● CORSO LOCAZIONI



### **ARGOMENTI:**

- *Il metodo operativo (acquisizione incarico in esclusiva/il percorso dell'immobile)*
- *La modulistica contrattuale*
- *Gli aspetti fiscali (irpef/cedolare/imposte)*

## GESTIONE TERRITORIO ●

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

---

**20 FEBBRAIO**  
LIGURIA

**27 FEBBRAIO**  
LOMBARDIA

---

# PROGRAMMA FORMAZIONE 2025

FCgroup BUSINESSSCHOOL

## FEBBRAIO

L	M	M	G	V	S	D
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	01	02

## MARZO

L	M	M	G	V	S	D
24	25	26	27	28	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

## APRILE

L	M	M	G	V	S	D
31	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	01	02	03	04

## MAGGIO

L	M	M	G	V	S	D
28	29	30	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	01

## GIUGNO

L	M	M	G	V	S	D
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

■ LIGURIA   
 ■ LOMBARDIA   
 ■ TOSCANA   
 ■ CAMPANIA   
 ■ PUGLIA

## LUGLIO

L	M	M	G	V	S	D
30	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	01	02	03

## AGOSTO

L	M	M	G	V	S	D
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

## SETTEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	01	02	03	04	05

## OTTOBRE

L	M	M	G	V	S	D
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	01	02

## NOVEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

## DICEMBRE

L	M	M	G	V	S	D
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

 LIGURIA

 LOMBARDIA

 TOSCANA

 CAMPANIA

 PUGLIA

FCgroup BUSINESSSCHOOL

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

---

● **GESTIONE TERRITORIO**

**11 MARZO**  
CAMPANIA  
**20 MARZO**  
TOSCANA

---

COORDINAMENTO FRONT OFFICE  
E ASSISTENZA CLIENTI

---

● **COORDINAMENTO**

**13 MARZO**  
LIGURIA

---

INFORMATICA  
E TECNOLOGIA

---

● **EUROMQ: UTILIZZO E UPGRADE**

**19 MARZO**  
LOMBARDIA

---



## **GESTIONE TERRITORIO**

**8 APRILE**  
PUGLIA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## **LA COMUNICAZIONE NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE**

**9 APRILE**  
CAMPANIA

SEMINARI FORMATIVI

## **LA VALUTAZIONE IDEALE**

**10 APRILE**  
LIGURIA  
**17 APRILE**  
LOMBARDIA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

ALTA FORMAZIONE PER  
TITOLARI E RESPONSABILI

---

COORDINAMENTO FRONT OFFICE  
E ASSISTENZA CLIENTI

---

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

---

INFORMATICA  
E TECNOLOGIA

---

INFORMATICA  
E TECNOLOGIA

---

● **GOAL MIDSET**

**6 MAGGIO**  
LOMBARDIA

**7 MAGGIO**  
LIGURIA

---

● **COORDINAMENTO**

**8 MAGGIO**  
TOSCANA

---

● **LA VALUTAZIONE IDEALE**

**13 MAGGIO**    **29 MAGGIO**  
CAMPANIA      TOSCANA

---

● **EUROMQ**

**15 MAGGIO**  
LIGURIA

---

● **CORSO UTILIZZO GESTIONALE**

**27 MAGGIO**  
CAMPANIA

---

## COMUNICARE PER VENDERE ●

4 GIUGNO  
LIGURIA

INFORMATICA  
E TECNOLOGIA

## MISSIONE INCARICO ●

5 GIUGNO  
LOMBARDIA  
26 GIUGNO  
LIGURIA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

## LA COMUNICAZIONE NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE ●

10 GIUGNO  
PUGLIA

SEMINARIO  
FORMATIVO

## COORDINAMENTO ●

24 GIUGNO  
CAMPANIA

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

COORDINAMENTO FRONT OFFICE  
E ASSISTENZA CLIENTI

---

CORSO LOCAZIONI

---

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

---

SEMINARI FORMATIVI

---

INFORMATICA  
E TECNOLOGIA

---

● **COORDINAMENTO**

**3 LUGLIO**  
LOMBARDIA

---

● **IL METODO OPERATIVO**

**4 LUGLIO**  
LIGURIA

---

● **LA VALUTAZIONE IDEALE**

**10 LUGLIO**  
PUGLIA

---

● **MISSIONE INCARICO**

**22 LUGLIO**  
LOMBARDIA

---

● **LA COMUNICAZIONE  
NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE**

**9 LUGLIO**  
TOSCANA

---

● **COMUNICARE PER VENDERE**

**17 LUGLIO**  
LOMBARDIA

---

● **UTILIZZO DEL GESTIONALE**

**24 LUGLIO**  
LIGURIA

---

## DALL'INCARICO ALLA VENDITA ●

PERCORSO DI FORMAZIONE  
PER CONSULENTI IMMOBILIARI

9 SETTEMBRE  
CAMPANIA

11 SETTEMBRE  
LIGURIA

25 SETTEMBRE  
LOMBARDIA

## COMUNICARE PER VENDERE ●

INFORMATICA  
E TECNOLOGIA

24 SETTEMBRE  
CAMPANIA

## SEMINARIO FORMATIVO

---

● **LA COMUNICAZIONE  
NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE**

**1 OTTOBRE**  
LOMBARDIA  
**29 OTTOBRE**  
LIGURIA

---

## PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI

---

● **OBIETTIVO VENDITA**

**2 OTTOBRE**  
PUGLIA  
**16 OTTOBRE**  
TOSCANA

---

## SEMINARI FORMATIVI

---

● **THE WINNING ATTITUDE**

**23 OTTOBRE**  
CAMPANIA

---

## COORDINAMENTO FRONT OFFICE E ASSISTENZA CLIENTI

---

● **COORDINAMENTO**

**30 OTTOBRE**  
PUGLIA

---

## THE WINNING ATTITUDE ●

4 NOVEMBRE  
PUGLIA

20 NOVEMBRE  
TOSCANA

## SEMINARI FORMATIVI

## OBIETTIVO VENDITA ●

6 NOVEMBRE  
LOMBARDIA

13 NOVEMBRE  
LIGURIA

18 NOVEMBRE  
CAMPANIA

## PERCORSO DI FORMAZIONE PER CONSULENTI IMMOBILIARI







● **Direzione Generale:**  
Via del Commercio, 11/12  
Villanova d'Albenga (SV)  
Tel. (+39) 0182.58.521

● **Direzione Lombardia:**  
Via E. Motta, 6  
20144 Milano (MI)  
Tel. (+39) 02.84076572