

# Master Specialistico Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare

M S S M I S I



## Master Specialistico Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare

- » Modalità: **online**
- » Durata: **2 anni**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Dedizione: **16 ore/settimana**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/business-school/master-specialistico/senior-management-imprese-settore-immobiliare](http://www.techitute.com/it/business-school/master-specialistico/senior-management-imprese-settore-immobiliare)

# Indice

01

Benvenuto

---

*pag. 4*

02

Perché studiare in TECH?

---

*pag. 6*

03

Perché scegliere il  
nostro programma?

---

*pag. 10*

04

Obiettivi

---

*pag. 14*

05

Competenze

---

*pag. 20*

06

Struttura e contenuti

---

*pag. 26*

07

Metodologia

---

*pag. 44*

08

Profilo dei nostri studenti

---

*pag. 52*

09

Direzione del corso

---

*pag. 56*

10

Impatto sulla tua carriera

---

*pag. 62*

11

Benefici per la tua azienda

---

*pag. 66*

12

Titolo

---

*pag. 70*

# 01 Benvenuto

La gestione aziendale nel settore immobiliare è un campo sempre più complesso e competitivo, con numerose variabili che rendono difficile una gestione efficace di questo tipo di organizzazioni. Allo stesso tempo, si tratta di un'area piena di opportunità che possono essere sfruttate utilizzando gli strumenti strategici appropriati. Rispondendo a questo contesto, questo programma risponde alle attuali esigenze del professionista immobiliare, offrendo una formazione completa in gestione aziendale, finanza, marketing e leadership. Inoltre, viene insegnato in modalità 100% online, consentendo agli studenti di combinare la loro preparazione con la loro carriera professionale e adattare il loro ritmo di studio alle loro esigenze.



Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare.  
TECH Università Tecnologica



“

*Padroneggia tutte le basi fondamentali della gestione aziendale nel settore immobiliare e porta la tua carriera alla crescita grazie a questo Master Specialistico di TECH"*

02

# Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande business school del mondo che opera al 100% in modalità online. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la preparazione intensiva di competenze manageriali.



“

*TECH è un'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”*

## In TECH Università Tecnologica



### Innovazione

L'Università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

*"Caso di Successo Microsoft Europa"* per aver incorporato l'innovativo sistema multivideo interattivo nei nostri programmi.



### Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non si basa su criteri economici. Non è necessario effettuare un grande investimento per studiare in questa Università. Tuttavia, per ottenere una qualifica rilasciata da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti...

**95 %** | degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo.



### Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

**+100000**

manager specializzati ogni anno

**+200**

nazionalità differenti



### Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e con professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha sviluppato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici dei 7 continenti.

**+500**

accordi di collaborazione con le migliori aziende



### Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



### Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con TECH possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da oltre 200 nazioni differenti.



TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



### Analisi

---

In TECH esploriamo il lato critico dello studente, la sua capacità di mettere in dubbio le cose, la sua competenza nel risolvere i problemi e le sue capacità interpersonali.



### Eccellenza accademica

---

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea meglio valutata a livello internazionale), con i casi di studio. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



### Economia di scala

---

TECH è la più grande università online del mondo. Dispone di oltre 10.000 corsi universitari di specializzazione universitaria. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia così costoso come in altre università.



### Impara con i migliori

---

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati a offrire una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



*In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico*

03

# Perchè scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito del Senior Management.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

*Disponiamo del personale docente più prestigioso e del programma più completo del mercato, il che ci permette di offrire una preparazione di altissimo livello accademico"*

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i seguenti:

01

### Dare una spinta decisiva alla carriera di studente

Studiando in TECH, lo studente può prendere le redini del suo futuro e sviluppare tutto il suo potenziale. Completando il nostro programma acquisirà le competenze necessarie per ottenere un cambio positivo nella sua carriera in poco tempo.

*Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.*

02

### Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

*La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.*

03

### Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa avere accesso ad un panorama professionale di grande rilevanza, che permette agli studenti di ottenere un ruolo di manager di alto livello e di possedere un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

*Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.*

04

### Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma vengono mostrate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie per svolgere il lavoro professionale in un contesto in continuo cambiamento.

*Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.*

05

### Accesso a un'importante rete di contatti

TECH crea reti di contatti tra i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Studenti con le stesse preoccupazioni e il desiderio di crescere. Così, sarà possibile condividere soci, clienti o fornitori.

*Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.*

06

### Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, tenendo conto delle diverse aree dell'azienda.

*Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.*

07

### Migliorare le *soft skills* e le competenze direttive

TECH aiuta lo studente ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e migliorare le capacità interpersonali per diventare un leader che faccia la differenza.

*Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta alla tua professione.*

08

### Farai parte di una comunità esclusiva

Lo studente farà parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle università più prestigiose del mondo: la comunità di TECH Università Tecnologica.

*Ti diamo l'opportunità di specializzarti grazie a un personale docente di reputazione internazionale.*

# 04 Obiettivi

Gli obiettivi di questo programma si concentrano sullo sviluppo di competenze in gestione aziendale, finanza, marketing e leadership aziendale specifiche del settore immobiliare. Gli studenti acquisiranno quindi gli strumenti necessari per comprendere il comportamento dei consumatori e applicare tecniche innovative per attirare e fidelizzare i clienti. Al termine del programma, quindi, saranno pronti a guidare e dirigere società immobiliari in modo efficace, adattandosi alle sfide del mercato attuale e futuro.



“

*Preparati ad affrontare le sfide del mercato immobiliare attuale e futuro, acquisendo le tecniche di gestione aziendale per il settore immobiliare più avanzate"*

TECH fa suoi gli obiettivi dei suoi studenti.  
Lavoriamo insieme per raggiungerli.

Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare preparerà gli studenti a:

01

Definire le ultime tendenze della gestione imprenditoriale, tenendo conto del contesto globalizzato che regola i criteri relativi al settore della direzione superiore

04

Sviluppare strategie per prendere decisioni in un ambiente complesso e instabile

02

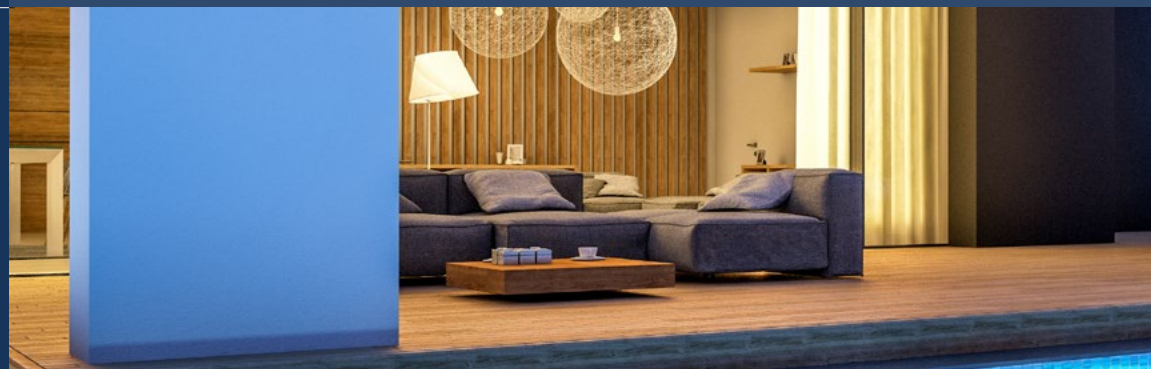
Sviluppare le principali competenze di leadership che devono definire i professionisti in attivo

03

Seguire i criteri di sostenibilità stabiliti dagli standard internazionali quando si sviluppa un piano aziendale

05

Creare strategie aziendali che stabiliscono il copione che l'azienda deve seguire per diventare più competitiva e raggiungere i propri obiettivi





06

Sviluppare le competenze essenziali per gestire strategicamente l'attività aziendale

08

Essere in grado di gestire il piano economico e finanziario dell'azienda

09

Comprendere le operazioni logistiche necessarie nell'ambiente aziendale per sviluppare un'adeguata gestione delle stesse

07

Acquisire le competenze comunicative necessarie a un leader aziendale per favorire l'ascolto e la comprensione del suo messaggio tra i membri della sua comunità

10

Saper applicare le tecnologie dell'informazione e della comunicazione alle diverse aree dell'azienda



11

Realizzare la strategia di marketing che ci permette di far conoscere il nostro prodotto ai nostri potenziali clienti e di generare un'immagine adeguata della nostra azienda

14

Conoscere il funzionamento del catasto e la procedura di registrazione in tutta la sua portata

12

Essere in grado di sviluppare tutte le fasi di un'idea di business: progettazione, piano di fattibilità, esecuzione, monitoraggio

13

Creare strategie innovative in linea con i nostri progetti

15

Gestire i diritti e gli obblighi di acquirenti e venditori



16

Identificare i diversi tipi di contratto di vendita e le loro obbligazioni e implicazioni

18

Stabilire le diverse tipologie di valutazione per poter scegliere la più conveniente in ogni momento

19

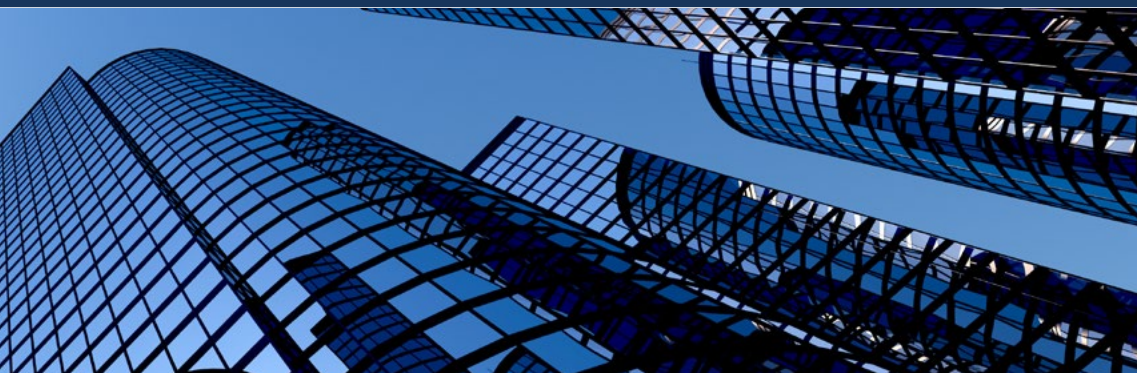
Conoscere le diverse metodologie di valutazione e quali sono i loro impieghi

17

Approfondire le norme che disciplinano i diversi tipi di contratti di locazione

20

Acquisire le conoscenze necessarie per effettuare una valutazione iniziale del progetto e vedere la sua fattibilità a livello economico, tecnico e normativo



# 05

# Competenze

Gli studenti di questo programma padroneggeranno gli strumenti e le tecniche più innovative per comprendere il comportamento dei consumatori e attirare i clienti nel settore immobiliare in continua evoluzione. Inoltre, si concentreranno sulle ultime tendenze nel proptech e nella tecnologia digitale, per rimanere al passo con le nuove opportunità e trasformazioni del mercato. Gli studenti avranno l'opportunità di applicare le loro abilità in progetti pratici e in collaborazione con professionisti del settore, che consentiranno loro di acquisire una preziosa esperienza nel mondo reale. Al completamento del programma, gli studenti saranno dotati delle competenze necessarie per guidare le loro aziende verso il successo nel mercato immobiliare globale.





“

*Padroneggia le tecniche e le strategie di gestione più avanzate nel settore immobiliare, approfondendo aspetti come il Proptech"*

01

Risolvere i conflitti aziendali e i problemi tra i lavoratori

02

Gestire correttamente il team per migliorare la produttività e, di conseguenza, i benefici dell'azienda

03

Essere in grado di gestire il piano economico e finanziario dell'azienda

04

Controllare i processi di logistica, gli acquisti e l'approvvigionamento dell'azienda

05

Approfondire i nuovi modelli di business dei sistemi informativi



06

Applicare le strategie più adeguate per il commercio elettronico dei prodotti dell'azienda

08

Incentivare l'innovazione in tutti i processi e le aree dell'azienda



07

Elaborare e condurre piani di marketing

09

Condurre i diversi progetti dell'azienda

10

Impegnarsi per lo sviluppo sostenibile dell'azienda, evitando impatti ambientali

11

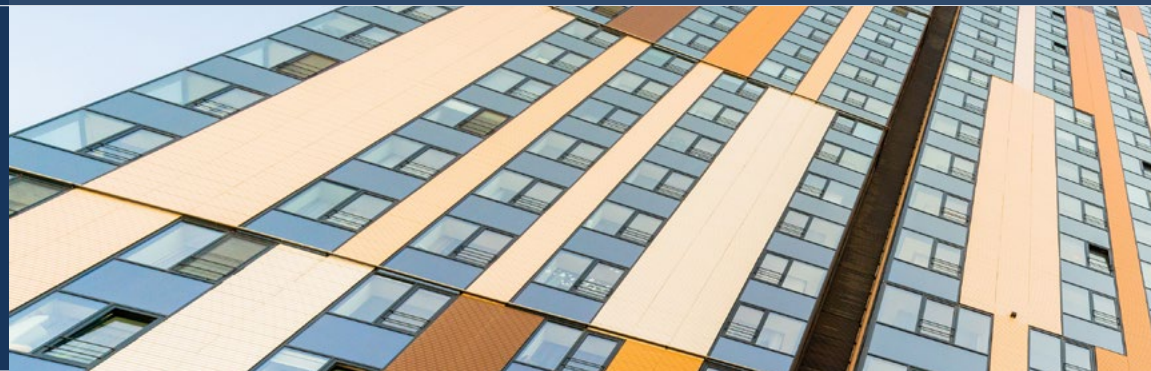
Identificare le imposte e gli obblighi fiscali

14

Gestire la procedura di redazione dei diversi tipi di contratto di arras

12

Stabilire le imposte implicite in qualsiasi tipo di transazione immobiliare



13

Preparare le pratiche preliminari alla vendita

15

Differenziare e definire tra i tipi di valore utilizzati



16

Redigere un rapporto di valutazione completo

18

Elaborare con precisione le misurazioni necessarie per la corretta stesura di un bilancio

19

Distinguere tra i diversi tipi di società che intervengono nella gestione patrimoniale, conoscendone i vantaggi e gli svantaggi

17

Distinguere tra le tecniche di costruzione più appropriate, sulla base dei vantaggi e degli inconvenienti a livello tecnico ed economico

20

Effettuare studi sul prodotto di origine e sull'acquirente finale



06

# Struttura e contenuti

Il programma del Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare offre una vasta gamma di argomenti essenziali per guidare con successo le imprese immobiliari nel mercato attuale. Gli studenti studieranno le migliori pratiche nella gestione aziendale specifiche del settore immobiliare, come il processo decisionale finanziario, l'analisi di mercato e la gestione dei progetti. Inoltre, si concentreranno sulle ultime tendenze nel proptech e nella tecnologia digitale, consentendo loro di identificare opportunità di business e adattarsi ai cambiamenti del mercato. Gli studenti avranno anche l'opportunità di sviluppare capacità di leadership, strategia e pensiero critico, per guidare i loro team verso il successo.



“

*Acquisisci le competenze manageriali  
necessarie per distinguerti in un mercato sempre  
più competitivo e complesso, con un programma  
accademico in modalità 100% online”*

### Piano di studi

Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare offerto da TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che prepara lo studente ad affrontare le sfide e le decisioni di business a livello internazionale. Il contenuto è ideato per promuovere lo sviluppo di competenze manageriali che consentono un processo decisionale più rigoroso in ambienti incerti.

Nel corso delle 3000 ore di studio, lo studente analizza una moltitudine di casi pratici attraverso il lavoro individuale, ottenendo un processo di apprendimento di grande qualità che potrà applicare nella tua pratica quotidiana. Si tratta quindi di una vera e propria esperienza di coinvolgimento nella realtà aziendale.

Questo programma affronta approfonditamente le principali aree dell'azienda immobiliare ed è progettato affinché i dirigenti comprendano la gestione aziendale da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa.

Un piano di studi creato per gli studenti, incentrato sul loro miglioramento professionale e che li prepara a raggiungere l'eccellenza nel campo della gestione dei imprese immobiliari. Un programma che comprende le tue esigenze e quelle della tua azienda offrendoti un contenuto innovativo basato sulle ultime tendenze, supportato dalla migliore metodologia educativa e da un personale docente eccezionale, capace di fornirti le competenze per risolvere situazioni critiche in modo creativo ed efficiente.

Questo programma ha la durata di 24 mesi e si divide in 18 moduli:

<b>Modulo 1.</b>	Leadership, etica e CSR (Responsabilità Sociale d'Impresa)
<b>Modulo 2.</b>	Direzione commerciale, marketing e comunicazione aziendale
<b>Modulo 3.</b>	Direzione strategica e <i>management</i> direttivo
<b>Modulo 4.</b>	Direzione del personale e gestione del talento
<b>Modulo 5.</b>	Gestione del fattore umano
<b>Modulo 6.</b>	Direzione economico-finanziaria
<b>Modulo 7.</b>	Investimenti immobiliari: Analisi finanziaria e gestione patrimoniale
<b>Modulo 8.</b>	Gestione di operazioni e logistica
<b>Modulo 9.</b>	Innovazione e gestione di progetti
<b>Modulo 10.</b>	Gestione delle operazioni immobiliari: locazione

<b>Modulo 11.</b>	Gestione delle operazioni immobiliari: La compravendita
<b>Modulo 12.</b>	Direzione dei sistemi di informazione
<b>Modulo 13.</b>	<i>Tecnologia applicata al bene immobile</i>
<b>Modulo 14.</b>	Diritto immobiliare internazionale e fiscalità delle operazioni immobiliari
<b>Modulo 15.</b>	Tassazioni e valutazioni immobiliari
<b>Modulo 16.</b>	Promozione immobiliare: Costruzione e ristrutturazione
<b>Modulo 17.</b>	Importanza del prodotto finale: <i>Interior Design e Home Staging</i>
<b>Modulo 18.</b>	Diritto urbanistico

### Dove, quando e come si svolge?

TECH offre la possibilità di svolgere questo Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare Immobiliare completamente online. Durante i 2 anni della specializzazione, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che gli consente di autogestire il suo tempo di studio.

*Un'esperienza educativa  
unica, chiave e decisiva  
per potenziare la tua  
crescita professionale e  
dare una svolta definitiva.*

## Modulo 1. Leadership, etica e CSR (Responsabilità Sociale d'Impresa)

### 1.1. Globalizzazione e Amministrazione

- 1.1.1. Globalizzazione e tendenze: Internazionalizzazione dei mercati
- 1.1.2. Contesto economico e Amministrazione Corporativa
- 1.1.3. Accountability o Rendicontazione

### 1.2. Leadership

- 1.2.1. Contesto interculturale
- 1.2.2. Leadership e Direzione d'Impresa
- 1.2.3. Ruoli e responsabilità direttive

### 1.3. Etica d'impresa

- 1.3.1. Etica e integrità
- 1.3.2. Comportamento etico aziendale
- 1.3.3. Deontologia, codici etici e condotta
- 1.3.4. Prevenzione di frode e corruzione

### 1.4. Sostenibilità

- 1.4.1. Impresa e Sviluppo Sostenibile
- 1.4.2. Impatto sociale, ambientale ed economico
- 1.4.3. Agenda 2030 e ODS

### 1.5. Responsabilità Sociale d'Impresa

- 1.5.1. Responsabilità Sociale delle imprese
- 1.5.2. Ruoli e responsabilità
- 1.5.3. Implementazione della Responsabilità Sociale d'Impresa

## Modulo 2. Direzione commerciale, marketing e comunicazione aziendale

### 2.1. Direzione Commerciale

- 2.1.1. Direzione di vendite
- 2.1.2. Strategia commerciale
- 2.1.3. Tecniche di vendita e di negoziazione
- 2.1.4. Direzione di team di vendite

### 2.2. Marketing

- 2.2.1. Marketing e impatto aziendale
- 2.2.2. Variabili base del Marketing
- 2.2.3. Piano di marketing

### 2.3. Gestione strategica di marketing

- 2.3.1. Fonti di innovazione
- 2.3.2. Tendenze attuali nel Marketing
- 2.3.3. Strumenti di Marketing
- 2.3.4. Strategia di marketing e comunicazione con i clienti

### 2.4. Strategia di Marketing Online

- 2.4.1. Approccio al Marketing Online
- 2.4.2. Strumenti di Marketing Online
- 2.4.3. Inbound Marketing ed evoluzione del Marketing Online

### 2.5. Strategia di vendita e comunicazione

- 2.5.1. Posizionamento e promozione
- 2.5.2. Pubbliche relazioni
- 2.5.3. Strategia di vendita e comunicazione

### 2.6. Comunicazione Aziendale

- 2.6.1. Comunicazione interna ed esterna
- 2.6.2. Dipartimento di Comunicazione
- 2.6.3. Responsabili della comunicazione (DIRCOM): competenze e responsabilità manageriali

### 2.7. Strategia di Comunicazione Aziendale

- 2.7.1. Strategia Aziendale di Comunicazione
- 2.7.2. Piano di Comunicazione
- 2.7.3. Redazione di Comunicati Stampa/Clipping/Publicity

**Modulo 3** Direzione strategica e management direzionale

**3.1. Analisi e design organizzativo**

- 3.1.1. Cultura organizzativa
- 3.1.2. Analisi organizzativa
- 3.1.3. Progettazione della struttura organizzativa

**3.2. Strategia Aziendale**

- 3.2.1. Strategia di livello aziendale
- 3.2.2. Tipologie di strategie di livello aziendale
- 3.2.3. Determinazione della strategia aziendale
- 3.2.4. Strategia aziendale e immagine di prestigio

**3.3. Pianificazione e Formulazione Strategica**

- 3.3.1. Pensieri strategici
- 3.3.2. Formulazione e Pianificazione strategica
- 3.3.3. Sostenibilità e Strategia Aziendale

**3.4. Modelli e Schemi Strategici**

- 3.4.1. Ricchezza, valore e recupero dell'investimento
- 3.4.2. Strategia Corporativa: Metodologie
- 3.4.3. Crescita e consolidamento della strategia aziendale

**3.5. Direzione strategica**

- 3.5.1. Missione, visione e valori strategici
- 3.5.2. Balanced Scorecard/Scheda di valutazione
- 3.5.3. Analisi, monitoraggio e valutazione della strategia corporativa
- 3.5.4. Direzione strategica e reporting

**3.6. Introduzione ed esecuzione strategica**

- 3.6.1. Introduzione strategica: Obiettivi, azioni e impatti
- 3.6.2. Supervisione e allineamento strategico
- 3.6.3. Approccio di miglioramento continuo

**3.7. Executive Management**

- 3.7.1. Integrazione di strategie funzionali nelle strategie globali di business
- 3.7.2. Executive Management e sviluppo di processi
- 3.7.3. Knowledge Management

**3.8. Analisi e risoluzione di casi/problemi**

- 3.8.1. Metodologia di Risoluzione dei Problemi
- 3.8.2. Metodo Casistico
- 3.8.3. Posizionamento e processo decisionale

**Modulo 4.** Direzione del personale e gestione del talento

**4.1. Comportamento organizzativo**

- 4.1.1. Teoria delle organizzazioni
- 4.1.2. Fattori chiave per il cambiamento nelle organizzazioni
- 4.1.3. Strategie aziendali, tipologie e gestione della conoscenza

**4.2. Direzione strategica del personale**

- 4.2.1. Progettazione del posto di lavoro, assunzione e selezione
- 4.2.2. Piano Strategico delle Risorse Umane: progettazione e attuazione
- 4.2.3. Analisi del posto di lavoro; progettazione e selezione del personale
- 4.2.4. Formazione e crescita professionale

**4.3. Sviluppo manageriale e leadership**

- 4.3.1. Capacità direttive: Competenze e abilità del XXI secolo
- 4.3.2. Abilità non manageriali
- 4.3.3. Mappa delle competenze e abilità
- 4.3.4. Leadership e direzione del personale

**4.4. Gestione del cambiamento**

- 4.4.1. Analisi del rendimento
- 4.4.2. Approccio strategico
- 4.4.3. Gestione del cambiamento: fattori chiave, progettazione e gestione dei processi
- 4.4.4. Approccio di miglioramento continuo

**4.5. Negoziazione e gestione dei conflitti**

- 4.5.1. Obiettivi della negoziazione: elementi distintivi
- 4.5.2. Tecniche di negoziazione efficace
- 4.5.3. Conflitti: fattori e tipologie
- 4.5.4. Gestione efficiente dei conflitti: negoziazione e comunicazione

**4.6. Comunicazione direttiva**

- 4.6.1. Analisi del rendimento
- 4.6.2. Dirigere il cambiamento. Resistenza al cambiamento
- 4.6.3. Gestione dei processi di cambiamento
- 4.6.4. Gestione di team multiculturali

**4.7. Gestione di team e svolgimento del personale**

- 4.7.1. Contesto multiculturale e multidisciplinare
- 4.7.2. Gestione di team e svolgimento del personale
- 4.7.3. Coaching e svolgimento del personale
- 4.7.4. Riunioni direttive: Pianificazione e gestione dei tempi

**4.8. Gestione della conoscenza e del talento**

- 4.8.1. Identificazione della conoscenza e talento delle organizzazioni
- 4.8.2. Modelli corporativi di gestione della conoscenza e del talento
- 4.8.3. Creatività e innovazione

**Modulo 5. Gestione del fattore umano**

**5.1. Importanza della forza lavoro**

- 5.1.1. Aspetti generali
- 5.1.2. Fondamenti e strategie delle risorse umane
- 5.1.3. Etica professionale
- 5.1.4. Processo decisionale: finanziario e basato sui dati

**5.2. Area della Risorse Umane**

- 5.2.1. Gestione del ciclo lavorativo dei dipendenti
- 5.2.2. Sviluppo del personale e gestione del talento
- 5.2.3. Sistemi di compensazione del lavoro
- 5.2.4. Branding del datore di lavoro

**5.3. Attrazione di talenti e formazione**

- 5.3.1. Direzione aziendale dal punto di vista del personale
- 5.3.2. Strategie di eccellenza
- 5.3.3. Progettazione di posti di lavoro
- 5.3.4. Reclutamento, selezione e attrazione dei talenti
- 5.3.5. Formazione e piano di carriera professionale

**5.4. Digitalizzazione di team di lavoro**

- 5.4.1. Nuove tendenze per la gestione del personale
- 5.4.2. Gestione di team virtuali
- 5.4.3. Digitalizzazione del lavoro e smartworking
- 5.4.4. Diversità culturale
- 5.4.5. Sfide per i dipendenti in contesti di lavoro attuali

**5.5. Coaching**

- 5.5.1. Storia e origine
- 5.5.2. Ascolto attivo
- 5.5.3. Le domande forti
- 5.5.4. Rapport
- 5.5.5. Obiettivi SMART

**5.6. Il processo di Coaching**

- 5.6.1. Strumenti del coach
- 5.6.2. La ruota
- 5.6.3. L'intuito
- 5.6.4. Target per obiettivi

**5.7. Intelligenza emotiva**

- 5.7.1. Concetto e importanza in ambito lavorativo
- 5.7.2. Le 6 emozioni fondamentali
- 5.7.3. Metodo M.I.D.E
- 5.7.4. Metodo C.O.R.T.A

**5.8. Coaching esecutivo: Leadership**

- 5.8.1. Stake Holders e fasi di processo
- 5.8.2. Leadership e carisma
- 5.8.3. Strumenti di leadership
- 5.8.4. Stili di leadership

**5.9. Motivazione e uso efficace del tempo**

- 5.9.1. Definizione e concetto di motivazione
- 5.9.2. Tecniche di motivazione di team lavorativi
- 5.9.3. Valutazione dell'uso del tempo e delle sue cause
- 5.9.4. Fattori d'influenza

**5.10. Analisi dei dati nella gestione del personale**

- 5.10.1. Big Data applicato alle Risorse Umane
- 5.10.2. Analisi, indicatori e metriche nelle Risorse Umane
- 5.10.3. Metodologia di analisi: qualitativa e quantitativa
- 5.10.4. Interpretazione di risultati



**Modulo 6. Direzione economico-finanziaria****6.1. Contesto Economico**

- 6.1.1. Teoria delle organizzazioni
- 6.1.2. Fattori chiave per il cambiamento nelle organizzazioni
- 6.1.3. Strategie aziendali, tipologie e gestione della conoscenza

**6.2. Contabilità Direttiva**

- 6.2.1. Quadro contabile internazionale
- 6.2.2. Introduzione al ciclo contabile
- 6.2.3. Bilanci d'esercizio delle imprese
- 6.2.4. Analisi dei Bilanci D'esercizio: presa di decisioni

**6.3. Bilancio di previsione e Controllo di Gestione**

- 6.3.1. Pianificazione di bilancio di previsione
- 6.3.2. Controllo di Gestione: progetto e obiettivi
- 6.3.3. Supervisione e reporting

**6.4. Responsabilità Sociale delle imprese**

- 6.4.1. Responsabilità fiscale aziendale
- 6.4.2. Procedimento tributario: Approssimazione a un caso-Paese

**6.5. Sistemi di controllo delle imprese**

- 6.5.1. Tipologie di Controllo
- 6.5.2. Adempimento Normativo/Compliance
- 6.5.3. Revisione interna
- 6.5.4. Revisione Esterna

**6.6. Direzione Finanziaria**

- 6.6.1. Introduzione alla Direzione Finanziaria
- 6.6.2. Direzione Finanziaria e strategia aziendale
- 6.6.3. Direttore finanziario o Direttore Finanziario (CFO): competenze manageriali

**6.7. Pianificazione Finanziaria**

- 6.7.1. Modelli di business e necessità di finanziamento
- 6.7.2. Strumenti di analisi finanziaria
- 6.7.3. Pianificazione Finanziaria a corto termine
- 6.7.4. Pianificazione Finanziaria a lungo termine

**6.8. Strategia Finanziaria Aziendale**

- 6.8.1. Investimenti Finanziari Aziendali
- 6.8.2. Crescita strategica: tipologie

**6.9. Contesto Macroeconomico**

- 6.9.1. Analisi Macroeconomica
- 6.9.2. Indicatori di congiuntura
- 6.9.3. Ciclo economico
- 6.10. Finanziamento Strategico
- 6.10.1. Business Bancario: Contesto attuale
- 6.10.2. Analisi e gestione del rischio

**6.11. Mercati monetari e di capitali**

- 6.11.1. Mercato a Rendita Fissa
- 6.11.2. Variabile del mercato azionario
- 6.11.3. Valutazione di imprese

**6.12. Analisi e risoluzione di casi/problemi**

- 6.12.1. Metodologia di Risoluzione dei Problemi
- 6.12.2. Metodo Casistico

**Modulo 7. Investimenti immobiliari: Analisi finanziaria e gestione patrimoniale**

**7.1. Analisi finanziaria**

- 7.1.1. Redditività economica
- 7.1.2. Redditività finanziaria
- 7.1.3. Leva finanziaria
- 7.1.4. Ratio liquidità e solvibilità
- 7.1.5. Analisi del debito della società/del privato

**7.2. Rischio e analisi di rischio finanziario**

- 7.2.1. Nozione di rischio e considerazioni preliminari
- 7.2.2. Tipi di rischio
- 7.2.3. Condizioni di equilibrio finanziario
- 7.2.4. Il capitale corrente o fondo di rotazione

**7.3. Sviluppo del suolo**

- 7.3.1. Tipologie di società per lo sviluppo del suolo
- 7.3.2. L'impresa promotrice
- 7.3.3. Autopromozione
- 7.3.4. La cooperativa

**7.4. Società di gestione patrimoniale**

- 7.4.1. Concetto
- 7.4.2. Tipi di aziende
- 7.4.3. Requisiti
- 7.4.4. Fiscalità
- 7.4.5. Vantaggi e svantaggi

**7.5. Socimis**

- 7.5.1. Concetto
- 7.5.2. Funzionamento
- 7.5.3. Fiscalità
- 7.5.4. Vantaggi e svantaggi

**7.6. Sicavs**

- 7.6.1. Concetto
- 7.6.2. Funzionamento
- 7.6.3. Fiscalità
- 7.6.4. Vantaggi e svantaggi

**7.7. Fondi d'investimento**

- 7.7.1. Concetto
- 7.7.2. Funzionamento
- 7.7.3. Fiscalità
- 7.7.4. Vantaggi e svantaggi

**7.8. Attività di investimento immobiliare**

- 7.8.1. Residenziale
- 7.8.2. Uffici
- 7.8.3. Commerciale
- 7.8.4. Industriale
- 7.8.5. Suolo

**7.9. IRPEF E IVA**

- 7.9.1. Definizione e concetto di IRPEF
- 7.9.2. Rendimento del capitale
- 7.9.3. Rendimento dell'attività
- 7.9.4. Aspetti generali
- 7.9.5. Applicazioni
- 7.9.6. Esenzioni

**7.10. Finanziamento immobiliare**

- 7.10.1. Fonti di finanziamento
- 7.10.2. Tipo di interesse
- 7.10.3. Ammortamento dei prestiti
- 7.10.4. Reddito finanziario

**Modulo 8. Gestione di operazioni e logistica**

**8.1. Direzione delle operazioni**

- 8.1.1. Definire la strategia delle operazioni
- 8.1.2. Pianificazione e controllo della catena di approvvigionamento
- 8.1.3. Sistema di indicatori

**8.2. Direzione di acquisti**

- 8.2.1. Gestione di Stock
- 8.2.2. Gestione magazzini
- 8.2.3. Gestione di Acquisti e Rifornimento

**8.3. Supply chain management (1)**

- 8.3.1. Costi ed efficienza della catena di operazioni
- 8.3.2. Cambiamento nei modelli della domanda
- 8.3.3. Cambiamento nella strategia delle operazioni

**8.4. Supply chain management (2). Esecuzione**

- 8.4.1. Lean Manufacturing/Lean Thinking
- 8.4.2. Direzione Logistica
- 8.4.3. Acquisti

**8.5. Processi logistici**

- 8.5.1. Organizzazione e gestione mediante processi
- 8.5.2. Fornitura, produzione, distribuzione
- 8.5.3. Qualità, costi di qualità e strumenti
- 8.5.4. Servizio di assistenza post-vendita

**8.6. Logistica e clienti**

- 8.6.1. Analisi della domanda e previsione
- 8.6.2. Previsione e pianificazione di vendite
- 8.6.3. Collaborative planning forecasting & replacement

**8.7. Logistica internazionale**

- 8.7.1. Dogane, processi di esportazione e importazione
- 8.7.2. Modi e mezzi di pagamento internazionale
- 8.7.3. Piattaforme logistiche a livello internazionale

**8.8. Competere dalle operazioni**

- 8.8.1. L'innovazione nelle operazioni come vantaggio competitivo nell'azienda
- 8.8.2. Tecnologie e scienze emergenti
- 8.8.3. Sistemi informativi nelle operazioni

**Modulo 9. Innovazione e gestione di progetti**

<p><b>9.1. Innovazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>9.1.1. Macro Concetto di innovazione</li> <li>9.1.2. Tipologie di innovazione</li> <li>9.1.3. Innovazione continua e discontinua</li> <li>9.1.4. Educazione e Innovazione</li> </ul>	<p><b>9.2. Strategia di Innovazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>9.2.1. Innovazione e strategia aziendale</li> <li>9.2.2. Progetto globale di Innovazione: progettazione e gestione</li> <li>9.2.3. Seminari di innovazione</li> </ul>	<p><b>9.3. Progettazione e verifica del modello di business</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>9.3.1. Metodologia Lean Startup</li> <li>9.3.2. Iniziativa di business innovatore: fasi</li> <li>9.3.3. Modalità di finanziamento</li> <li>9.3.4. Strumenti per il modello: mappa dell'empatia, business model canvas e parametri</li> <li>9.3.5. Crescita e fidelizzazione</li> </ul>	<p><b>9.4. Direzione e Gestione di Progetti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>9.4.1. Opportunità di innovazione</li> <li>9.4.2. Studio di viabilità e concretizzazione delle proposte</li> <li>9.4.3. Definizione e ideazione di progetti</li> <li>9.4.4. Esecuzione dei Progetti</li> <li>9.4.5. Chiusura dei Progetti</li> </ul>
--	--	---	---

**Modulo 10. Gestione delle operazioni immobiliari: locazione**

<p><b>10.1. Introduzione alla locazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.1.1. Definizione di locazione</li> <li>10.1.2. Caratteristiche del contratto</li> <li>10.1.3. Ambito di applicazione</li> <li>10.1.4. Norme regolamentari comuni</li> </ul>	<p><b>10.2. Contratto di locazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.2.1. Concetto e caratteristiche</li> <li>10.2.2. Elementi del contratto di locazione</li> <li>10.2.3. Diritti e doveri comuni del locatore</li> <li>10.2.4. Diritti e doveri comuni del locatario</li> </ul>	<p><b>10.3. Contratto di locazione di un'abitazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.3.1. Natura normativa</li> <li>10.3.2. Subaffitto e cessione della locazione</li> <li>10.3.3. Durata e oggetto del contratto</li> <li>10.3.4. L'affitto</li> </ul>	<p><b>10.4. Contratto di locazione ad uso diverso da quello abitativo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.4.1. Natura normativa</li> <li>10.4.2. Subaffitto e cessione della locazione</li> <li>10.4.3. Durata e oggetto del contratto</li> <li>10.4.4. L'affitto</li> </ul>
<p><b>10.5. Contratto di locazione ad uso turistico</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.5.1. Definizione e aspetti generali</li> <li>10.5.2. Ambito di applicazione</li> <li>10.5.3. Regolamentazione e caratteristiche particolari</li> <li>10.5.4. Modifica dell'uso dei locali per l'affitto ad uso turistico</li> </ul>	<p><b>10.6. La cauzione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.6.1. Definizione e aspetti generali</li> <li>10.6.2. Aggiornamento della cauzione</li> <li>10.6.3. Restituzione della cauzione</li> <li>10.6.4. Garanzie complementari</li> </ul>	<p><b>10.7. Formalizzazione del contratto di locazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.7.1. Formalizzazione del contratto</li> <li>10.7.2. Requisiti del documento</li> <li>10.7.3. Oggetto e tipologie di contratto</li> <li>10.7.4. Modelli di contratto</li> </ul>	<p><b>10.8. Risoluzione del contratto di locazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.8.1. Definizione e cause: Sospensione, risoluzione ed estinzione</li> <li>10.8.2. Abitabilità dell'abitazione</li> <li>10.8.3. Violazione di obblighi</li> <li>10.8.4. Cessazione del contratto di locazione</li> </ul>
<p><b>10.9. Estinzione forzata del contratto di locazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.9.1. Definizione e aspetti generali</li> <li>10.9.2. Processo di sfratto</li> <li>10.9.3. Procedimento legale in caso di mancato pagamento</li> <li>10.9.4. Altre cause di estinzione forzata della locazione</li> </ul>	<p><b>10.10. Locazione come modello di business di investimento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10.10.1. Redditività della locazione di un'abitazione</li> <li>10.10.2. Definizione e nozione di locazione per uso turistico</li> <li>10.10.3. Redditività della locazione ad uso turistico</li> <li>10.10.4. Fiscalità della locazione</li> </ul>		

## Modulo 11. Gestione delle operazioni immobiliari: La compravendita

### 11.1. Introduzione all'operazione di compravendita

- 11.1.1. Definizione e concetto
- 11.1.2. Oggetto e requisiti
- 11.1.3. Aspetti generali della compravendita
- 11.1.4. La cosa e il prezzo

### 11.2. Poteri dei soggetti che intervengono

- 11.2.1. Capacità e inabilità al lavoro
- 11.2.2. Divieti di acquistare e disporre
- 11.2.3. Limitazioni alla compravendita
- 11.2.4. Compravendita di immobili tassati e/o affittati

### 11.3. Procedure preliminari alla compravendita

- 11.3.1. Procedure preliminari alla compravendita
- 11.3.2. Dichiarazione di intenti
- 11.3.3. Precontratto e promessa di compravendita
- 11.3.4. Opzione di acquisto

### 11.4. La Due Diligence Immobiliare

- 11.4.1. Definizione e aspetti da considerare
- 11.4.2. Fonti di Informazione
- 11.4.3. Il processo di Due Diligence
- 11.4.4. La relazione

### 11.5. Caparra

- 11.5.1. Definizione e tipi di caparra
- 11.5.2. La caparra confirmatoria
- 11.5.3. La caparra penitenziale
- 11.5.4. La caparra penale

### 11.6. Contratto di compravendita

- 11.6.1. Definizione e aspetti generali
- 11.6.2. Concetto e caratteristiche del contratto
- 11.6.3. Perfezionamento del contratto
- 11.6.4. Formalizzazione del contratto

### 11.7. Obblighi del venditore

- 11.7.1. Consegnare dell'immobile
- 11.7.2. Conservazione e custodia
- 11.7.3. Risanamento
- 11.7.4. Spese e tasse

### 11.8. Obblighi dell'acquirente

- 11.8.1. Pagamento del prezzo
- 11.8.2. Metodi di pagamento
- 11.8.3. Compravendita con pagamento differito e garanzie
- 11.8.4. Spese e tasse

### 11.9. Cessazione del contratto di compravendita

- 11.9.1. Definizione e aspetti generali
- 11.9.2. La risoluzione del contratto e le sue cause
- 11.9.3. Diritto comune di scelta e di recesso
- 11.9.4. Recesso unilaterale

### 11.10. Modelli di contratto di compravendita

- 11.10.1. Dichiarazione di intenti
- 11.10.2. Promessa di compravendita
- 11.10.3. Caparra
- 11.10.4. Contratto con opzione di acquisto

## Modulo 12. Direzione di sistemi informativi

### 12.1. Direzione di sistemi informativi

- 12.1.1. Sistemi di informazione aziendale
- 12.1.2. Decisioni strategiche
- 12.1.3. Ruolo del CIO

### 12.2. Tecnologie dell'informazione e strategia aziendale

- 12.2.1. Analisi aziendale e settori industriali
- 12.2.2. Modelli di business basati su Internet
- 12.2.3. Il valore della IT nell'azienda

### 12.3. Pianificazione strategica di SI

- 12.3.1. Il processo di pianificazione strategica
- 12.3.2. Formulazione della strategia di SI
- 12.3.3. Piano di introduzione della strategia

### 12.4. Sistemi di informazione e intelligenza aziendale

- 12.4.1. CRM e Business Intelligence
- 12.4.2. Gestione di Progetti di Business Intelligence
- 12.4.3. Architettura di Business Intelligence

### 12.5. Nuovi modelli di business basati sulla TIC

- 12.5.1. Modelli di business di base tecnologica
- 12.5.2. Capacità per innovare
- 12.5.3. Rivisitazione dei processi della catena di valore

### 12.6. E-commerce

- 12.6.1. Piano Strategico di E-commerce
- 12.6.2. Gestione logistica e assistenza al cliente nell'e-commerce
- 12.6.3. E-commerce come opportunità di Internazionalizzazione

### 12.7. Strategie di E-Business

- 12.7.1. Strategie sui Social Media
- 12.7.2. Ottimizzazione dei canali di servizio e supporto al cliente
- 12.7.3. Regolazione digitale

### 12.8. Business digitale

- 12.8.1. Mobile e-commerce
- 12.8.2. Progettazione e fruibilità
- 12.8.3. Operazioni dell'e-commerce

**Modulo 13.** Tecnologia applicata al *Bene Immobiliare*

**13.1. Nuove tecnologie PropTech**

- 13.1.1. Introduzione
- 13.1.2. Il processo di cambiamento: Internet e posizionamento SEO
- 13.1.3. Il processo di cambiamento: Blockchain e Intelligenza Artificiale
- 13.1.4. Strumenti per la trasformazione digitale

**13.2. Social network**

- 13.2.1. Definizione
- 13.2.2. Aspetti particolari
- 13.2.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.2.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.3. Big Data**

- 13.3.1. Definizione
- 13.3.2. Aspetti particolari
- 13.3.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.3.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.4. Market Place**

- 13.4.1. Definizione
- 13.4.2. Aspetti particolari
- 13.4.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.4.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.5. MLS**

- 13.5.1. Definizione
- 13.5.2. Aspetti particolari
- 13.5.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.5.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.6. CRM**

- 13.6.1. Definizione
- 13.6.2. Aspetti particolari
- 13.6.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.6.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.7. Crowfundings**

- 13.7.1. Definizione
- 13.7.2. Aspetti particolari
- 13.7.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.7.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.8. Fintech**

- 13.8.1. Definizione
- 13.8.2. Aspetti particolari
- 13.8.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.8.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.9. Intelligenza Artificiale e Realtà Virtuale**

- 13.9.1. Definizione
- 13.9.2. Aspetti particolari
- 13.9.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.9.4. Principali operatori presenti sul mercato

**13.10. Processi automatici: Chatbot**

- 13.10.1. Definizione
- 13.10.2. Aspetti particolari
- 13.10.3. Usi applicati al Bene Immobiliare
- 13.10.4. Principali operatori presenti sul mercato

**Modulo 14. Diritto immobiliare internazionale e fiscalità delle operazioni immobiliari**

**14.1. Introduzione al Diritto Immobiliare Comune**

- 14.1.1. Aspetti generali del Diritto Immobiliare Comune
- 14.1.2. Sicurezza di registrazione
- 14.1.3. Caratteristiche del Diritto Immobiliare Comune
- 14.1.4. Diritto immobiliare internazionale

**14.2. Diritti reali comuni**

- 14.2.1. Definizione e concetto
- 14.2.2. Diritto di proprietà comune
- 14.2.3. Usufrutto
- 14.2.4. Servitù e limitazioni di dominio

**14.3. Lo stabile e l'immatricolazione**

- 14.3.1. Definizione e concetti di base
- 14.3.2. Tipi e descrizione di stabili
- 14.3.3. Relazione tra catasto e registro
- 14.3.4. Immatricolazione
- 14.3.5. Fascicolo di dominio

**14.4. Registro di proprietà**

- 14.4.1. Aspetti generali del registro
- 14.4.2. Il titolare del registro
- 14.4.3. Voci di registro
- 14.4.4. Pubblicità di registro

**14.5. Procedura di registro**

- 14.5.1. La sede di presentazione
- 14.5.2. La valutazione di registro
- 14.5.3. L'iscrizione nel Registro Immobiliare
- 14.5.4. Annotazioni preventive
- 14.5.5. Altre voci di registro

**14.6. La proprietà orizzontale**

- 14.6.1. Definizione e aspetti di base
- 14.6.2. Costituzione
- 14.6.3. Estinzione
- 14.6.4. Figure analoghe

**14.7. Diritti reali di garanzia comune: l'ipoteca**

- 14.7.1. Diritti reali di garanzia comune
- 14.7.2. Il mutuo immobiliare
- 14.7.3. Oggetto e obblighi del mutuo
- 14.7.4. L'estinzione del mutuo

**14.8. Introduzione alla fiscalità immobiliare comune**

- 14.8.1. Definizione e concetto
- 14.8.2. Aspetti generali della fiscalità immobiliare comune
- 14.8.3. Obblighi e diritti comuni dei soggetti interessati
- 14.8.4. Imposte e adempimenti tributari

**14.9. Imposta sul valore aggiunto**

- 14.9.1. Definizione e concetto
- 14.9.2. Fattori imponibili
- 14.9.3. Esenzioni e detrazioni
- 14.9.4. Acquisizioni internazionali
- 14.9.5. Basi imponibili

**14.10. Altre imposte**

- 14.10.1. Imposta sui trasferimenti patrimoniali e atti giuridici documentati
- 14.10.2. Imposta sul patrimonio
- 14.10.3. Imposte di successione e donazioni
- 14.10.4. Altre imposte comuni

**Modulo 15. Tassazioni e valutazioni immobiliari****15.1. Introduzione alla valutazione immobiliare**

- 15.1.1. Concetti generali
- 15.1.2. Definizione di concetti
- 15.1.3. Oggetto di tassazioni immobiliari
- 15.1.4. Obiettivi e ruolo delle valutazioni immobiliari

**15.2. Concetti di costruzioni urbane**

- 15.2.1. Uso di edificazioni
- 15.2.2. Elementi di edificazione
- 15.2.3. Concetto di edificabilità
- 15.2.4. Tipi di superfici ai fini di valutazione

**15.3. Il valore**

- 15.3.1. Definizione e aspetti generali
- 15.3.2. Valore di utilizzo, valore di scambio
- 15.3.3. Valore di mercato, prezzo, costo
- 15.3.4. Altri concetti di valore

**15.4. Norme internazionale di valutazione**

- 15.4.1. Criteri di valutazione
- 15.4.2. NIIF (International Accounting Standards)
- 15.4.3. US GAAP (Principi contabili generalmente accettati dagli Stati Uniti)
- 15.4.4. ASBJ (Consiglio dei principi contabili del Giappone)
- 15.4.5. Differenza tra i quadri normativi internazionali

**15.5. Fondamenti e struttura della valutazione**

- 15.5.1. Fondamenti di valutazione
- 15.5.2. Tipologie di valutazione
- 15.5.3. Metodi di valutazione
- 15.5.4. Struttura di valutazione

**15.6. Metodo comparativo**

- 15.6.1. Definizione e aspetti generali
- 15.6.2. Indagine di mercato
- 15.6.3. Analisi delle informazioni e determinazione del valore
- 15.6.4. Omogeneizzazione dei campioni

**15.7. Metodo del costo**

- 15.7.1. Definizione e aspetti generali
- 15.7.2. Finalità e ambito di applicazione
- 15.7.3. Valore di sostituzione
- 15.7.4. Deprezzamento

**15.8. Metodo residuo e metodo della capitalizzazione**

- 15.8.1. Definizione e aspetti generali
- 15.8.2. Valore unitario e valore di ripercussione
- 15.8.3. Tecniche di capitalizzazione
- 15.8.4. Tecniche di valutazione di un immobile in locazione

**15.9. Il rapporto di valutazione**

- 15.9.1. Definizione e caratteristiche
- 15.9.2. Aspetti formali della relazione
- 15.9.3. Struttura della relazione di valutazione
- 15.9.4. Responsabilità del perito

**15.10. Perito giudiziario**

- 15.10.1. Definizione e ambito di applicazione
- 15.10.2. Perizia
- 15.10.3. Tipi di rapporti peritali
- 15.10.4. Struttura e redazione della relazione peritale

**Modulo 16. Promozione immobiliare: Costruzione e ristrutturazione**

**16.1. Pianificazione**

- 16.1.1. Nuova costruzione
- 16.1.2. Ristrutturazione
- 16.1.3. Regolamentazione e formalità preliminari
- 16.1.4. Documentazione

**16.2. Progettazione**

- 16.2.1. Nuova costruzione
- 16.2.2. Ristrutturazioni
- 16.2.3. Progetto
- 16.2.4. Planimetria

**16.3. Fondazioni**

- 16.3.1. Superficiali
- 16.3.2. Profonde
- 16.3.3. Contenimento del terreno
- 16.3.4. Controllo di qualità e normativa

**16.4. Struttura**

- 16.4.1. Elementi strutturali
- 16.4.2. Nuova costruzione
- 16.4.3. Ristrutturazione
- 16.4.4. Controllo di qualità e normativa

**16.5. Tecniche di costruzione**

- 16.5.1. Materiali e caratteristiche
- 16.5.2. Sistemi costruttivi tradizionali
- 16.5.3. Sistemi costruttivi prefabbricati
- 16.5.4. Dettagli e finiture

**16.6. Strutture**

- 16.6.1. Accessibilità e protezione antincendio
- 16.6.2. Ventilazione e climatizzazione
- 16.6.3. Fornitura d'acqua
- 16.6.4. Risanamento
- 16.6.5. Normativa

**16.7. Misurazioni e bilanci**

- 16.7.1. Concetti di base
- 16.7.2. Pianificazione
- 16.7.3. Realizzazione
- 16.7.4. Variazioni

**16.8. Esecuzione dei lavori**

- 16.8.1. Pianificazione
- 16.8.2. Sviluppo
- 16.8.3. Documentazione
- 16.8.4. Controllo dei lavori di costruzione

**16.9. Controllo di lavori di costruzione**

- 16.9.1. Agenti
- 16.9.2. Sviluppo
- 16.9.3. Documentazione
- 16.9.4. Certificazione

**16.10. Responsabilità**

- 16.10.1. Agenti
- 16.10.2. Legali penali
- 16.10.3. Legali civili
- 16.10.4. Morali



**Modulo 17.** Importanza del prodotto finale: Interior Design e *Home Staging***17.1. Introduzione**

- 17.1.1. Interior Design Un po' di storia
- 17.1.2. Materiali applicati in ambienti interni
- 17.1.3. Sistemi applicati in ambienti interni
- 17.1.4. Sostenibilità nel design di interni

**17.2. Studio del prodotto di origine**

- 17.2.1. Definizione e concetto
- 17.2.2. Linee guida da prendere in considerazione
- 17.2.3. Struttura dello studio
- 17.2.4. Definizione degli obiettivi

**17.3. Studio dell'acquirente finale**

- 17.3.1. Definizione e concetto
- 17.3.2. Linee guida da prendere in considerazione
- 17.3.3. Struttura dello studio
- 17.3.4. Definizione degli obiettivi

**17.4. Metodologia e strumenti**

- 17.4.1. Programmi e applicazioni utilizzati nella progettazione
- 17.4.2. Illuminazione
- 17.4.3. Progettazione applicata ai mobili
- 17.4.4. Progettazione applicata agli elementi costruttivi

**17.5. Lavoro di cantiere e Riabilitazione**

- 17.5.1. Definizione e concetto
- 17.5.2. Studi precedenti
- 17.5.3. Scelta del preventivo
- 17.5.4. Esecuzione della ristrutturazione

**17.6. Progettazione del nuovo spazio**

- 17.6.1. Progettazione per l'abitabilità
- 17.6.2. Relazione tra spazi e persone
- 17.6.3. Fondamenti antropologici
- 17.6.4. Fondamenti psicologici della progettazione: progettazione biofilica
- 17.6.5. Distribuzione dello spazio
- 17.6.6. Distribuzione dei mobili
- 17.6.7. Illuminazione

**17.7. Decorazione/Interior design emozionale**

- 17.7.1. Tendenze
- 17.7.2. Stili decorativi
- 17.7.3. Colore e texture
- 17.7.4. Materiali

**17.8. Home Staging**

- 17.8.1. Consulenza
- 17.8.2. *Home Staging* Fisico
- 17.8.3. *Home Staging* Virtuale
- 17.8.4. *Home Staging* Express

**17.9. Presentazione del prodotto**

- 17.9.1. Considerazioni generali
- 17.9.2. Preparazione del bene immobile
- 17.9.3. Fotografie del bene
- 17.9.4. Dossier di vendita

**17.10. Strategia di vendita del prodotto finale**

- 17.10.1. Considerazioni generali
- 17.10.2. Strumenti di pubblicità
- 17.10.3. Piano di marketing
- 17.10.4. Strategie di vendita

**Modulo 18. Diritto urbanistico**

**18.1. Introduzione al Diritto urbanistico Comune**

- 18.1.1. Concetto
- 18.1.2. Considerazioni generali
- 18.1.3. Attività urbanistica
- 18.1.4. Agenti intervenuti

**18.2. Strumenti di intervento sul mercato del suolo**

- 18.2.1. I Patrimoni Pubblici del Suolo
- 18.2.2. Il diritto di superficie comune
- 18.2.3. Diritto di prelazione comune
- 18.2.4. Diritto di recesso comune

**18.3. Tutela della legalità urbanistica comune**

- 18.3.1. Atti edilizi irregolari
- 18.3.2. Carte di abitabilità
- 18.3.3. I servizi di ispezione urbanistica
- 18.3.4. Mezzi di difesa dei privati
- 18.3.5. Regime sanzionatorio: infrazioni e sanzioni urbanistiche

**18.4. Regime sanzionatorio**

- 18.4.1. Diritto urbanistico sanzionatorio. Principi ispiratori
- 18.4.2. Le infrazioni urbanistiche
- 18.4.3. Persone responsabili delle infrazioni urbanistiche
- 18.4.4. Le sanzioni in materia urbanistica
- 18.4.5. Procedura sanzionatoria
- 18.4.6. Reati contro l'ordinamento territoriale

**18.5. Intervento amministrativo nell'edilizia e uso del suolo di proprietà comune**

- 18.5.1. Licenze urbanistiche: concetto e natura
- 18.5.2. Atti soggetti a licenza urbanistica e soggetti obbligati
- 18.5.3. Tipi di licenze urbanistiche
- 18.5.4. Licenze edilizie o edificazioni in base al suolo
- 18.5.5. Procedura di rilascio delle licenze

- 18.5.6. Effetti e cessazione della licenza
- 18.5.7. Revisione giurisdizionale
- 18.5.8. Il dovere della conservazione
- 18.5.9. Ordini di esecuzione
- 18.5.10. La dichiarazione di rovina

**18.6. Suolo Urbanistico**

- 18.6.1. Definizione
- 18.6.2. Suolo urbano
- 18.6.3. Suolo rurale
- 18.6.4. Suolo edificabile

**18.7. Stato urbanistico della proprietà di suoli**

- 18.7.1. Legislazione applicabile allo statuto urbanistico dei suoli di proprietà comune
- 18.7.2. Classificazione e qualificazione del suolo
- 18.7.3. Regime urbanistico del suolo
- 18.7.4. I diritti urbanistici comuni
- 18.7.5. I doveri urbanistici comuni

**18.8. Accesso al catasto delle azioni urbanistiche**

- 18.8.1. Introduzione
- 18.8.2. Atti registrabili
- 18.8.3. I progetti di ricomposizione
- 18.8.4. Gli espropri urbanistici
- 18.8.5. Cessione di terreni in nuove costruzioni
- 18.8.6. Atti di lottizzazione
- 18.8.7. Trasmissioni soggette al diritto di prelazione e di recesso comune

**18.9. Accordi urbanistici**

- 18.9.1. Aspetti generali degli accordi urbanistici
- 18.9.2. Accordi di pianificazione urbana
- 18.9.3. Accordi di attuazione urbano
- 18.9.4. Accordi di espropriazione urbana
- 18.9.5. Accordi di sviluppo urbano tra amministrazioni pubbliche
- 18.9.6. Contestazione di accordi urbanistici
- 18.9.7. Aspetti della registrazione

**18.10. Pianificazione territoriale in campo ambientale**

- 18.10.1. Correzione degli squilibri territoriali
- 18.10.2. Efficacia ed efficienza delle politiche pubbliche Coesione economica e sociale
- 18.10.3. Conservazione di siti e risorse naturali e patrimoniali
- 18.10.4. Rapporto tra città e campagna



*Acquisisci conoscenze approfondite nel campo della gestione aziendale, applicando nel lavoro quotidiano tecniche innovative di finanza, marketing e leadership aziendale specifiche del settore immobiliare"*



07

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.



“

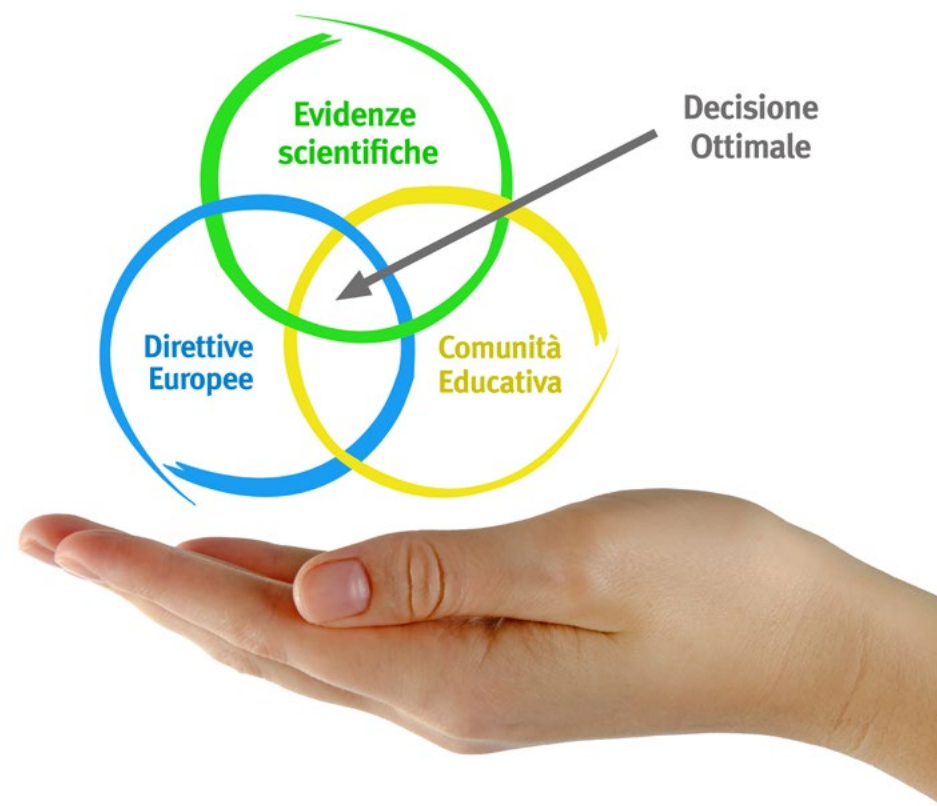
*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

*Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”*



*Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.*



*Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.*

## Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

**“** *Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”*

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.*

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.







Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



#### Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





### Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



### Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



### Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



08

# Profilo dei nostri studenti

Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare è pensato per professionisti ambiziosi che desiderano fare carriera nel mercato immobiliare globale. Gli studenti del programma sono imprenditori, manager, dirigenti e altri professionisti che desiderano sviluppare capacità di leadership aziendale e comprendere le complessità del mercato immobiliare in evoluzione. Il programma è concepito per essere stimolante e trasformativo ed è ideale per coloro che desiderano fare carriera nel mercato immobiliare globale.





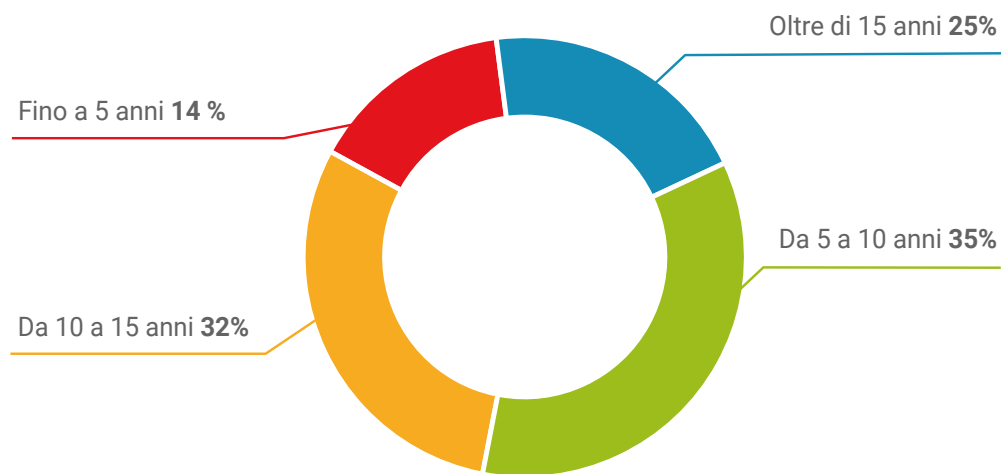
“

*Questo programma attira professionisti con esperienza nel settore immobiliare che desiderano migliorare le proprie capacità di gestione, leadership e management in questo settore complesso”*

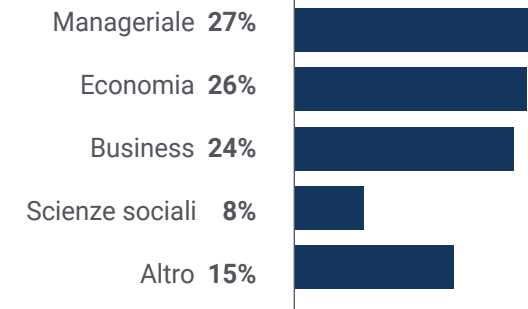
## Età media

Da **35** a **45** anni

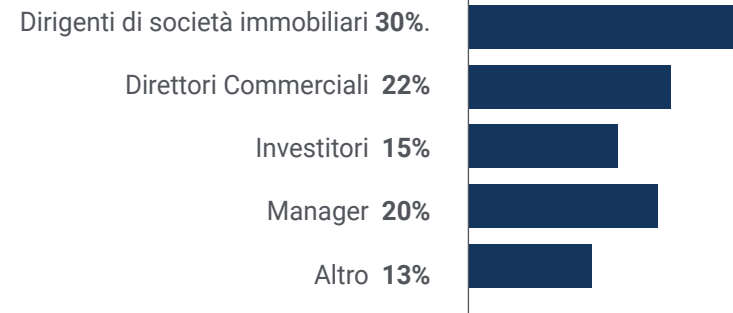
## Anni di esperienza



## Educazione

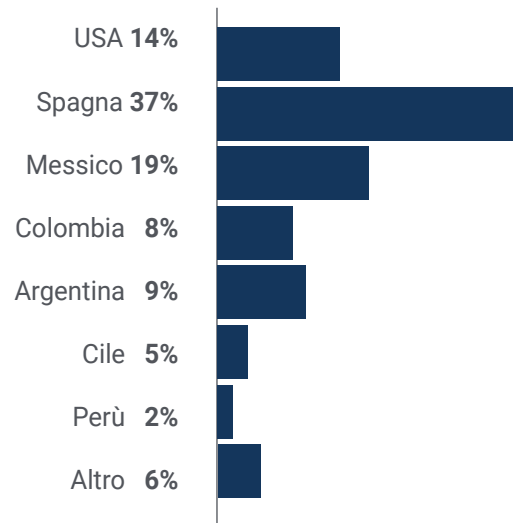


## Profilo Professionale



## Distribuzione geografica

---



## Arturo Villanueva

---

Direttore di una società immobiliare

*"Il completamento del Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare mi ha permesso di migliorare le prestazioni della mia azienda. Le competenze e le conoscenze acquisite mi hanno permesso di condurre progetti di successo e di fare carriera nel settore immobiliare. Consiglio questo programma a tutti i professionisti che vogliono crescere e avere successo nel settore!"*

09

# Direzione del corso

Il programma si avvale di un personale docente di esperti di alto livello, composto da professionisti del settore immobiliare e della gestione aziendale. Essi guideranno lo studente nella sua formazione e condivideranno la loro esperienza pratica nella gestione di società e progetti immobiliari. Inoltre, il personale docente è stato accuratamente selezionato per offrire agli studenti una specializzazione di qualità all'avanguardia delle tendenze del settore, adattandosi alle attuali esigenze del mercato immobiliare e commerciale.





“

*Studia a fianco dei più esperti e prestigiosi professionisti del settore immobiliare e fai crescere la tua carriera immediatamente"*

## Direzione



### **Dott. Ledesma Carrillo, Carlos Atxoña**

- ♦ Esperto in affari internazionali e consulenza legale per le imprese
- ♦ Responsabile dell'Area Internazionale del Trasporto Interurbano di Tenerife S.A..
- ♦ Consulente legale presso il Trasporto Interurbano di Tenerife S.A.
- ♦ Legal manager presso Avalon Biz Consulting
- ♦ Formatore di corsi orientati alla Protezione dei Dati
- ♦ Dottorato in Sviluppo Regionale presso l'Università di La Laguna
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di La Laguna
- ♦ Laurea in Project Management l'Università Rey Juan Carlos
- ♦ Master MBA in Business Administration e Management conseguito presso l'Università Europea delle Canarie



### **Dott. Loras González, Diego**

- ♦ CEO dell'Agenzia Immobiliare Oikos
- ♦ CEO e fondatore di Loan Soluciones Financieras
- ♦ Direttore vendite presso Homes Agents
- ♦ Responsabile di zona presso Tecnocasa
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università Complutense di Madrid

## Personale docente

### **Dott. González Peña, Alexis José**

- ◆ Esperto di finanza e revisione contabile
- ◆ Direttore dell'area finanziaria di CajaSiete Caja Rural
- ◆ Revisore interno senior presso Bankia
- ◆ Revisore interno senior presso Caja Insular de Ahorros della Canarie
- ◆ Auditor senior experience presso Deloitte
- ◆ Laurea in Direzione e Amministrazione d'Impresa conseguita presso l'Università di Las Palmas de Gran Canaria
- ◆ Master in Tassazione e Consulenza Fiscale presso il Centro di Studi Finanziari
- ◆ Executive Master in Direzione finanziaria e Finanza Avanzata conseguito presso l'Istituto Superiore di Tecnica e Prassi Bancaria
- ◆ Esperto in Pianificazione Finanziaria e Controllo di Gestione nel Settore Bancario svolto presso Analisti Finanziari Internazionali
- ◆ Esperto Universitario in Sviluppo Esecutivo in Gestione di Portafogli svolto presso l'AFI

### **Dott. Ceballos, Andrés**

- ◆ Ingegnere Edile
- ◆ Responsabile della produzione in diverse ristrutturazioni di Andrialia SL
- ◆ Responsabile di cantiere in vari progetti di Andrialia SL
- ◆ Laurea in Ingegneria Edile e presso l'Università Politecnica di Madrid



**Dott. Pérez Rubio, Fernando**

- ◆ Progettista e costruttore
- ◆ Manager, amministratore e capocantiere in diverse imprese edili
- ◆ Manager e amministratore in Constructora 973 SL
- ◆ Decoratore e capocantiere presso Ambiental SL
- ◆ Responsabile dell'acquisto e della vendita di beni da ristrutturare

**Dott. Moñux Fernández, Francisco**

- ◆ CEO di Maitea Agenzia Immobiliare
- ◆ Consulente di vendita presso Audi M Conde Premium
- ◆ Consulente di vendita e specialista di prodotto presso Nissan Ibericar Reicomsa
- ◆ Corso per agente immobiliare e di proprietà
- ◆ Corso di gestione condominiale

**Dott. Martínez Monte, Raúl**

- ◆ CEO presso S.I. Bassegoda
- ◆ Direttore commerciale e finanziario di Homes.AG
- ◆ Coordinatore della gestione degli affitti presso Solfinc SL
- ◆ Laurea in Economia presso l'Università Pompeu Fabra
- ◆ Corso post-laurea in in Mercati finanziari conseguita presso l'Università di Alicante

**Dott.ssa Fernández Blanca, Ana**

- ◆ Agente immobiliare presso Oikos
- ◆ Laurea in Amministrazione Aziendale

# 10

# Impatto sulla tua carriera

Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare ha un impatto positivo sullo studente fin dal primo giorno. Il programma fornisce le competenze e le conoscenze necessarie per gestire con successo le società immobiliari attraverso una formazione rigorosa e all'avanguardia rispetto alle tendenze del mercato. Gli studenti acquisiscono gli strumenti necessari per condurre progetti immobiliari in modo efficiente e sostenibile, con un approccio imprenditoriale e una visione strategica che consenta loro di affrontare le sfide dell'attuale mercato immobiliare. Inoltre, il formato online del programma consente una grande flessibilità e adattabilità alle esigenze di ogni studente.



“

*Completa questo Master Specialistico e applica alla tua carriera le tecniche di gestione più avanzate del settore immobiliare. Non esitare più e iscriviti”*

*Sviluppa le tue capacità di gestione e leadership nel settore immobiliare con questo Master Specialistico di TECH.*

### Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare offerto da TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che prepara lo studente ad affrontare le sfide e le decisioni di business a livello internazionale. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. E di aiutarti a raggiungere il successo.

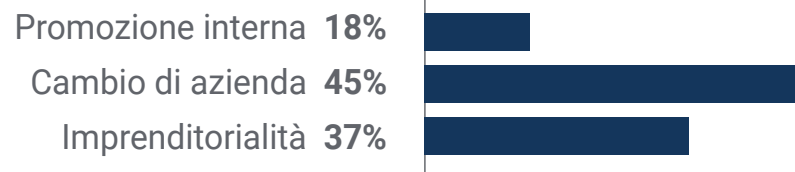
Se desideri superare te stesso, migliorare la tua carriera e creare una rete con i migliori contatti, sei nel posto giusto.

*Accedi a nuove opportunità professionali e raggiungi i tuoi obiettivi grazie al Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare.*

### Momento del cambiamento



### Tipo di cambiamento





## Miglioramento salariale

---

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25,66%**



11

# Benefici per la tua azienda

Al termine di questo programma, gli studenti acquisiscono una visione globale del settore immobiliare e sviluppano le capacità gestionali e di leadership necessarie per guidare la propria organizzazione. Inoltre, il personale docente è composto da esperti riconosciuti del settore, il che garantisce che gli studenti acquisiscano conoscenze aggiornate e pertinenti.



“

*L'orientamento professionale di questo programma ti permetterà di applicare tutto ciò che hai imparato fin dal primo giorno nella tua azienda"*

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

### **Crescita del talento e del capitale intellettuale**

Il professionista apporterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

---

02

### **Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli**

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda stessa.

03

### **Creare agenti di cambiamento**

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

---

04

### **Incremento delle possibilità di espansione internazionale**

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.

05

### Sviluppo di progetti propri

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda.

---

06

### Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione.



# 12 Titolo

Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Specialistico rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

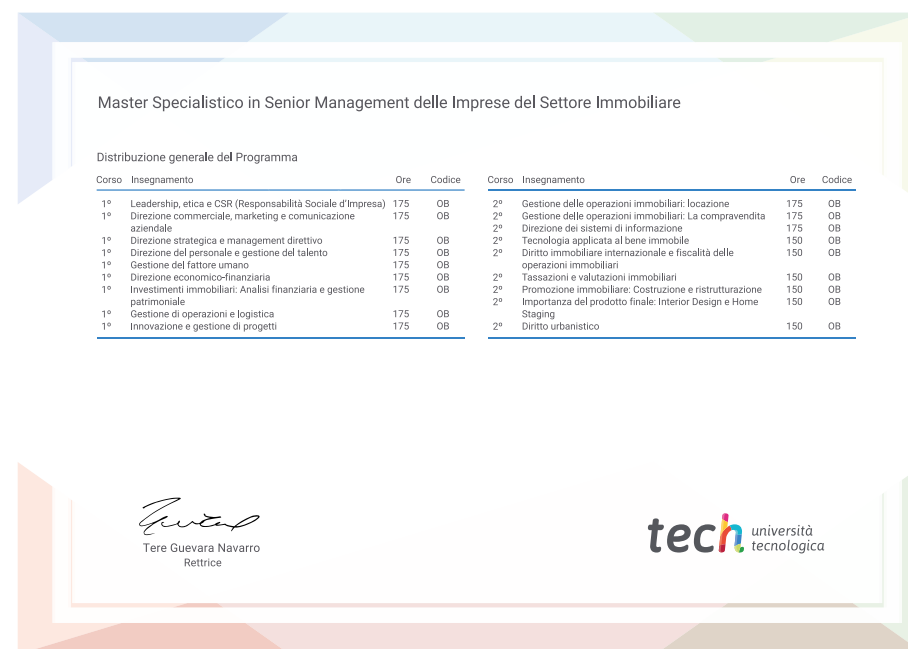
Questo **Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Master Specialistico** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Master Specialistico, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare**

N° Ore Ufficiali: **3000 o.**



\*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.





## Master Specialistico Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare

- » Modalità: **online**
- » Durata: **2 anni**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Dedizione: **16 ore/settimana**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

# Master Specialistico

## Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare