
Al termine del corso i partecipanti riceveranno un Attestato di competenza.

Durata del corso

- 210 ore di parte teorica
- 320 ore di parte pratica
- Garanzia di profitto

Sbocchi lavorativi

- Agenzie immobiliari (piccole, medie e grandi dimensioni)
- Aziende di telemarketing settoriale
- Studi professionali di settore

Requisiti minimi richiesti

- Maggiore età;
- Buona conoscenza della lingua italiana (per gli iscritti stranieri è richiesto di sapere leggere, comprendere e scrivere la lingua italiana con almeno livello B1) e sufficiente conoscenza della lingua inglese;
- Buona conoscenza dell'uso del pc e della navigazione Internet;
- Predisposizione ai rapporti interpersonali

Materie di studio

- Nozioni di Segreteria
- Elementi base di Comunicazione
- Economia aziendale
- Marketing
- Parte specifica (Il Mercato immobiliare, la Valutazione degli immobili, lavorare in un'Agenzia Immobiliare, cenni di Web Marketing immobiliare)
- Inserimento Rapido in Contesto Lavorativo (**Grazie al Nostro Metodo "Garanzia di Profitto").
- Supporto Continuo dal TUO Tutor Personale Durante Tutte le Fasi del Corso (Dalla Teoria Alla Pratica in Agenzia).
- Tra le Nostre Strutture Convenzionate Oltre 5.000 Aziende da Tutta Italia

[CHIEDI INFORMAZIONI SUL CORSO](#) Chiudi