

Master Specialistico

Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare

M S S M I S I



tech global
university



Master Specialistico Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare

- » Modalità: online
- » Durata: 2 anni
- » Titolo: TECH Global University
- » Accreditamento: 120 ECTS
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtitute.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 Global University

66

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.



66

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 Global University



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.



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”

Perché studiare in TECH? | 09 

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.

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 Global University.

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.

66

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

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

04

Sviluppare strategie per prendere decisioni in un ambiente complesso e instabile

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



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

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

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

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

14

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



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



17

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

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

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.



66

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

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



07

Elaborare e condurre piani di marketing

08

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

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

12

Stabilire le imposte implicite in qualsiasi tipo di transazione immobiliare

13

Preparare le pratiche preliminari alla vendita

14

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

15

Differenziare e definire tra i tipi di valore utilizzati



16

Redigere un rapporto di valutazione completo



17

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

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

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.



66

*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 Global University 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:

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

Modulo 11.	Gestione delle operazioni immobiliari: La compravendita
Modulo 12.	Direzione dei sistemi di informazione
Modulo 13.	<i>Tecnologia applicata al bene immobile</i>
Modulo 14.	Diritto immobiliare internazionale e fiscalità delle operazioni immobiliari
Modulo 15.	Tassazioni e valutazioni immobiliari
Modulo 16.	Promozione immobiliare: Costruzione e ristrutturazione
Modulo 17.	Importanza del prodotto finale: <i>Interior Design e Home Staging</i>
Modulo 18.	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	3.2. Strategia Aziendale	3.3. Pianificazione e Formulazione Strategica	3.4. Modelli e Schemi Strategici
3.1.1. Cultura organizzativa 3.1.2. Analisi organizzativa 3.1.3. Progettazione della struttura organizzativa	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	3.3.1. Pensieri strategici 3.3.2. Formulazione e Pianificazione strategica 3.3.3. Sostenibilità e Strategia Aziendale	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	3.6. Introduzione ed esecuzione strategica	3.7. Executive Management	3.8. Analisi e risoluzione di casi/problems
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	3.6.1. Introduzione strategica: Obiettivi, azioni e impatti 3.6.2. Supervisione e allineamento strategico 3.6.3. Approccio di miglioramento continuo	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	3.8.1. 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	4.2. Direzione strategica del personale	4.3. Sviluppo manageriale e leadership	4.4. Gestione del cambiamento
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	4.2.1. 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	4.3.1. 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	4.4.1. 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	4.6. Comunicazione direttiva	4.7. Gestione di team e svolgimento del personale	4.8. Gestione della conoscenza e del talento
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	4.6.1. 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	4.7.1. 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	4.8.1. 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	6.2. Contabilità Direttiva	6.3. Bilancio di previsione e Controllo di Gestione	6.4. Responsabilità Sociale delle imprese
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	6.2.1. 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	6.3.1. Pianificazione di bilancio di previsione 6.3.2. Controllo di Gestione: progetto e obiettivi 6.3.3. Supervisione e reporting	6.4.1. Responsabilità fiscale aziendale 6.4.2. Procedimento tributario: Approssimazione a un caso-Paese
6.5. Sistemi di controllo delle imprese	6.6. Direzione Finanziaria	6.7. Pianificazione Finanziaria	6.8. Strategia Finanziaria Aziendale
6.5.1. Tipologie di Controllo 6.5.2. Adempimento Normativo/Compliance 6.5.3. Revisione interna 6.5.4. Revisione Esterna	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	6.7.1. 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	6.8.1. Investimenti Finanziari Aziendali 6.8.2. Crescita strategica: tipologie
6.9. Contesto Macroeconomico	6.11. Mercati monetari e di capitali	6.12. Analisi e risoluzione di casi/problems	
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	6.11.1. Mercato a Rendita Fissa 6.11.2. Variabile del mercato azionario 6.11.3. Valutazione di imprese	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	7.2. Rischio e analisi di rischio finanziario	7.3. Sviluppo del suolo	7.4. Società di gestione patrimoniale
7.1.1. Reddittività economica	7.2.1. Nozione di rischio e considerazioni preliminari	7.3.1. Tipologie di società per lo sviluppo del suolo	7.4.1. Concetto
7.1.2. Reddittività finanziaria	7.2.2. Tipi di rischio	7.3.2. L'impresa promotrice	7.4.2. Tipi di aziende
7.1.3. Leva finanziaria	7.2.3. Condizioni di equilibrio finanziario	7.3.3. Autopromozione	7.4.3. Requisiti
7.1.4. Ratio liquidità e solvibilità	7.2.4. Il capitale corrente o fondo di rotazione	7.3.4. La cooperativa	7.4.4. Fiscalità
7.1.5. Analisi del debito della società/del privato			7.4.5. Vantaggi e svantaggi
7.5. Socimis	7.6. Sicavs	7.7. Fondi d'investimento	7.8. Attività di investimento immobiliare
7.5.1. Concetto	7.6.1. Concetto	7.7.1. Concetto	7.8.1. Residenziale
7.5.2. Funzionamento	7.6.2. Funzionamento	7.7.2. Funzionamento	7.8.2. Uffici
7.5.3. Fiscalità	7.6.3. Fiscalità	7.7.3. Fiscalità	7.8.3. Commerciale
7.5.4. Vantaggi e svantaggi	7.6.4. Vantaggi e svantaggi	7.7.4. Vantaggi e svantaggi	7.8.4. Industriale
			7.8.5. Suolo
7.9. IRPEF E IVA	7.10. Finanziamento immobiliare		
7.9.1. Definizione e concetto di IRPEF	7.10.1. Fonti di finanziamento		
7.9.2. Rendimento del capitale	7.10.2. Tipo di interesse		
7.9.3. Rendimento dell'attività	7.10.3. Ammortamento dei prestiti		
7.9.4. Aspetti generali	7.10.4. Reddito finanziario		
7.9.5. Applicazioni			
7.9.6. Esenzioni			

Modulo 8. Gestione di operazioni e logistica

8.1. Direzione delle operazioni	8.2. Direzione di acquisti	8.3. Supply chain management (1)	8.4. Supply chain management (2). Esecuzione
8.1.1. Definire la strategia delle operazioni	8.2.1. Gestione di Stock	8.3.1. Costi ed efficienza della catena di operazioni	8.4.1. Lean Manufacturing/Lean Thinking
8.1.2. Pianificazione e controllo della catena di approvvigionamento	8.2.2. Gestione magazzini	8.3.2. Cambiamento nei modelli della domanda	8.4.2. Direzione Logistica
8.1.3. Sistema di indicatori	8.2.3. Gestione di Acquisti e Rifornimento	8.3.3. Cambiamento nella strategia delle operazioni	8.4.3. Acquisti
8.5. Processi logistici	8.6. Logistica e clienti	8.7. Logistica internazionale	8.8. Competere dalle operazioni
8.5.1. Organizzazione e gestione mediante processi	8.6.1. Analisi della domanda e previsione	8.7.1. Dogane, processi di esportazione e importazione	8.8.1. L'innovazione nelle operazioni come vantaggio competitivo nell'azienda
8.5.2. Fornitura, produzione, distribuzione	8.6.2. Previsione e pianificazione di vendite	8.7.2. Modi e mezzi di pagamento internazionale	8.8.2. Tecnologie e scienze emergenti
8.5.3. Qualità, costi di qualità e strumenti	8.6.3. Collaborative planning forecasting & replacement	8.7.3. Piattaforme logistiche a livello internazionale	8.8.3. Sistemi informativi nelle operazioni

Modulo 9. Innovazione e gestione di progetti

9.1. Innovazione	9.2. Strategia di Innovazione	9.3. Progettazione e verifica del modello di business	9.4. Direzione e Gestione di Progetti
9.1.1. Macro Concetto di innovazione 9.1.2. Tipologie di innovazione 9.1.3. Innovazione continua e discontinua 9.1.4. Educazione e Innovazione	9.2.1. Innovazione e strategia aziendale 9.2.2. Progetto globale di Innovazione: progettazione e gestione 9.2.3. Seminari di innovazione	9.3.1. Metodologia Lean Startup 9.3.2. Iniziativa di business innovatore: fasi 9.3.3. Modalità di finanziamento 9.3.4. Strumenti per il modello: mappa dell'empatia, business model canvas e parametri 9.3.5. Crescita e fidelizzazione	9.4.1. Opportunità di innovazione 9.4.2. Studio di viabilità e concretizzazione delle proposte 9.4.3. Definizione e ideazione di progetti 9.4.4. Esecuzione dei Progetti 9.4.5. Chiusura dei Progetti

Modulo 10. Gestione delle operazioni immobiliari: locazione

10.1. Introduzione alla locazione	10.2. Contratto di locazione	10.3. Contratto di locazione di un'abitazione	10.4. Contratto di locazione ad uso diverso da quello abitativo
10.1.1. Definizione di locazione 10.1.2. Caratteristiche del contratto 10.1.3. Ambito di applicazione 10.1.4. Norme regolamentari comuni	10.2.1. Concetto e caratteristiche 10.2.2. Elementi del contratto di locazione 10.2.3. Diritti e doveri comuni del locatore 10.2.4. Diritti e doveri comuni del locatario	10.3.1. Natura normativa 10.3.2. Subaffitto e cessione della locazione 10.3.3. Durata e oggetto del contratto 10.3.4. L'affitto	10.4.1. Natura normativa 10.4.2. Subaffitto e cessione della locazione 10.4.3. Durata e oggetto del contratto 10.4.4. L'affitto
10.5. Contratto di locazione ad uso turistico	10.6. La cauzione	10.7. Formalizzazione del contratto di locazione	10.8. Risoluzione del contratto di locazione
10.5.1. Definizione e aspetti generali 10.5.2. Ambito di applicazione 10.5.3. Regolamentazione e caratteristiche particolari 10.5.4. Modifica dell'uso dei locali per l'affitto ad uso turistico	10.6.1. Definizione e aspetti generali 10.6.2. Aggiornamento della cauzione 10.6.3. Restituzione della cauzione 10.6.4. Garanzie complementari	10.7.1. Formalizzazione del contratto 10.7.2. Requisiti del documento 10.7.3. Oggetto e tipologie di contratto 10.7.4. Modelli di contratto	10.8.1. Definizione e cause: Sospensione, risoluzione ed estinzione 10.8.2. Abitabilità dell'abitazione 10.8.3. Violazione di obblighi 10.8.4. Cessazione del contratto di locazione
10.9. Estinzione forzata del contratto di locazione	10.10. Locazione come modello di business di investimento		
10.9.1. Definizione e aspetti generali 10.9.2. Processo di sfratto 10.9.3. Procedimento legale in caso di mancato pagamento 10.9.4. Altre cause di estinzione forzata della locazione	10.10.1. Redditività della locazione di un'abitazione 10.10.2. Definizione e nozione di locazione per uso turistico 10.10.3. Redditività della locazione ad uso turistico 10.10.4. Fiscalità della locazione		

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 Immobiliaria 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 Immobile

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 Immobile
- 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 Immobile
- 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 Immobile
- 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 Immobile
- 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 Immobile
- 13.6.4. Principali operatori presenti sul mercato

13.7. Crowfoundings

- 13.7.1. Definizione
- 13.7.2. Aspetti particolari
- 13.7.3. Usi applicati al Bene Immobile
- 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 Immobile
- 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 Immobile
- 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 Immobile
- 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*.



66

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:



Materiale 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

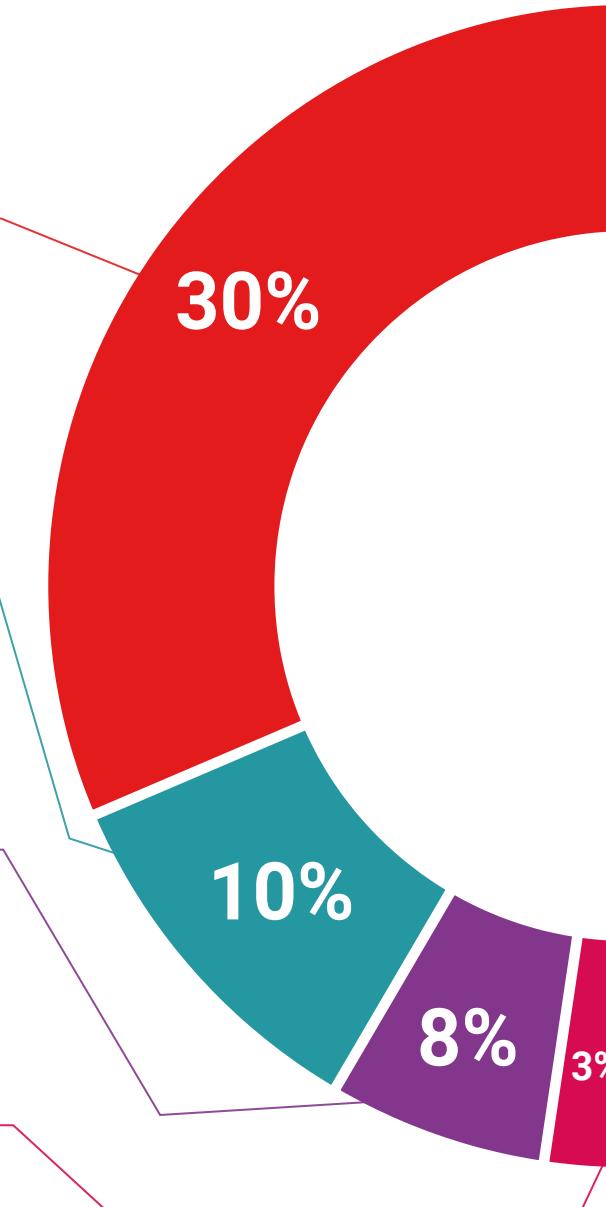
Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



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.

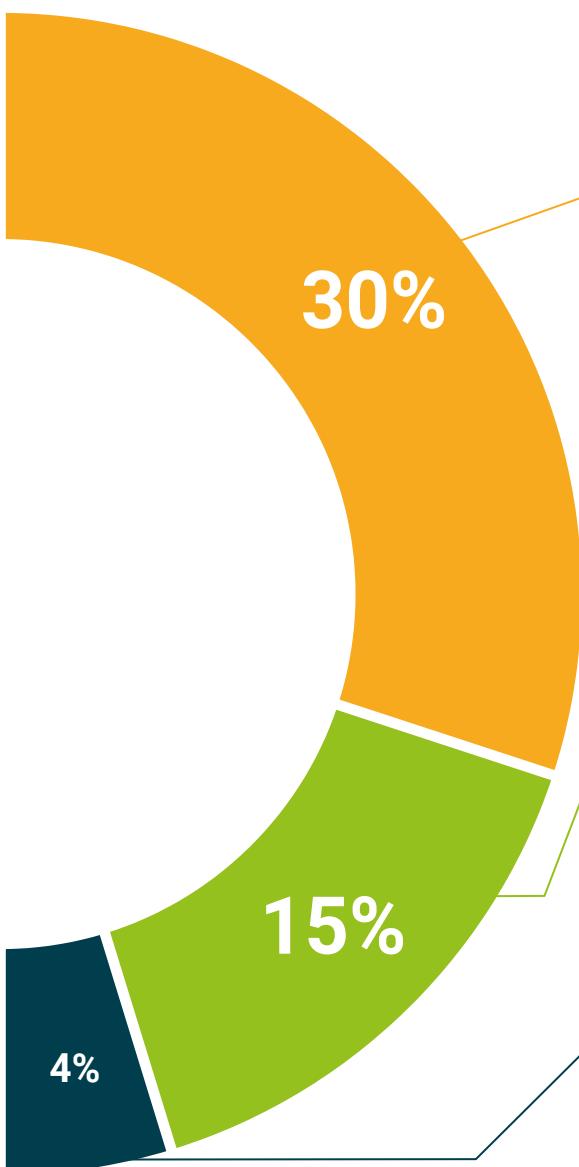


30%

10%

8%

3%



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

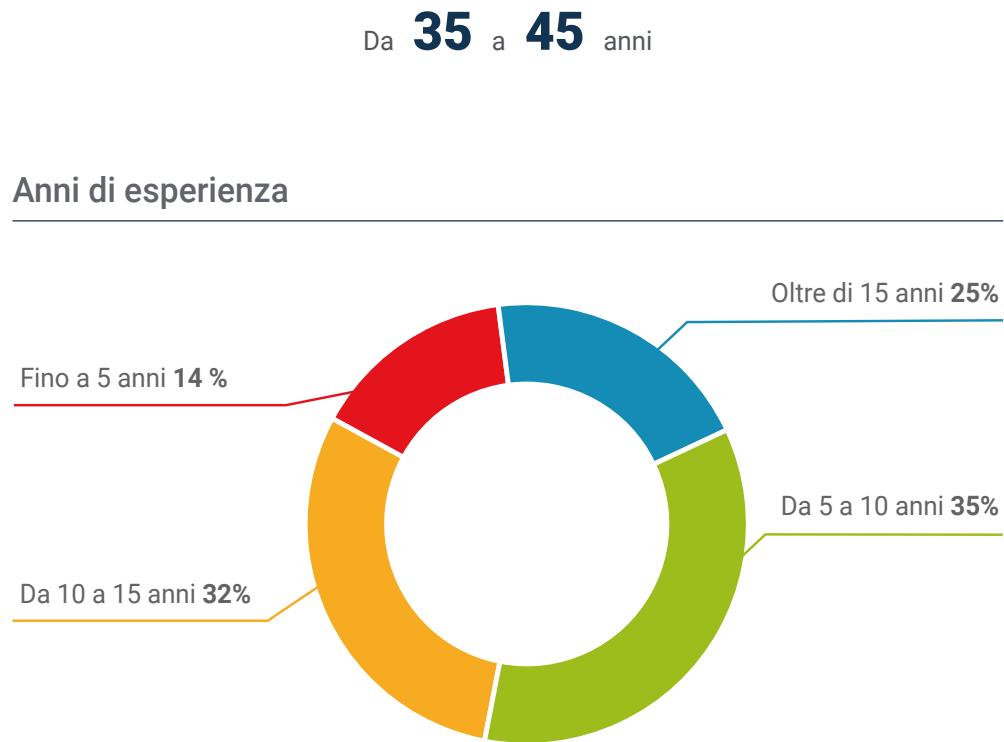
Il Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare è pensato per professionisti ambiziosi che desiderano fare carriera nel mercato immobiliare globale. Gli studenti del programma sono imprenditori, manager, dirigenti e altri professionisti che desiderano sviluppare capacità 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.



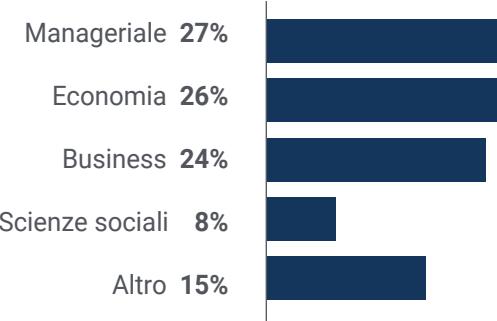
66

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

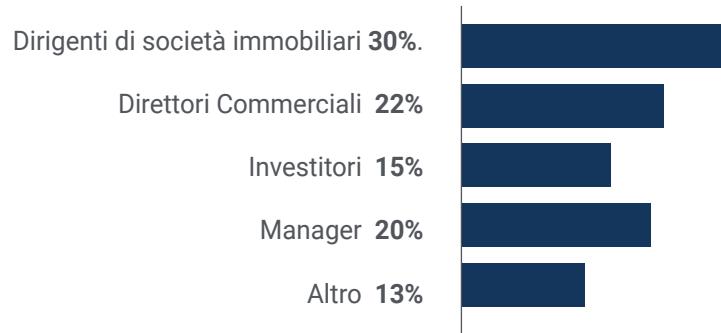
Età media



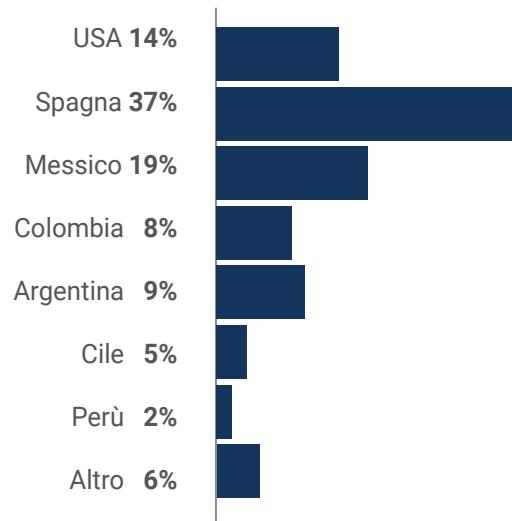
Educazione



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

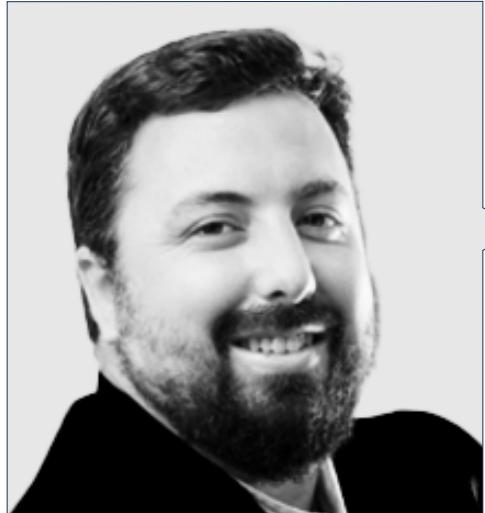
Il programma si avvale di un personale docente di esperti di alto livello, composto da professionisti del settore immobiliare e della gestione aziendale. Essi guideranno lo studente nella sua formazione e condivideranno la loro esperienza pratica nella gestione di società e progetti immobiliari. Inoltre, 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 Business Internazionale e Consulenza Legale per le aziende
- Responsabile dell'Area Internazionale presso Transporte Interurbanos de Tenerife SA
- Consulente Legale presso Transporte Interurbanos de Tenerife SA
- Legal Manager presso AvalonBiz Consulting Group SL
- Formatore in 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
- Diploma in Project Management presso l'Università Rey Juan Carlos
- MBA in Amministrazione e Gestione Aziendale presso l'Università Europea delle Isole Canarie



Dott. Loras González, Diego

- CEO e fondatore di Loan Soluciones Financieras
- Direttore vendite di Homes Agents
- Responsabile di zona presso Tecnocasa
- Laureato in Giurisprudenza presso l'Università Complutense di Madrid

Personale docente

Dott. González Peña, Alexis José

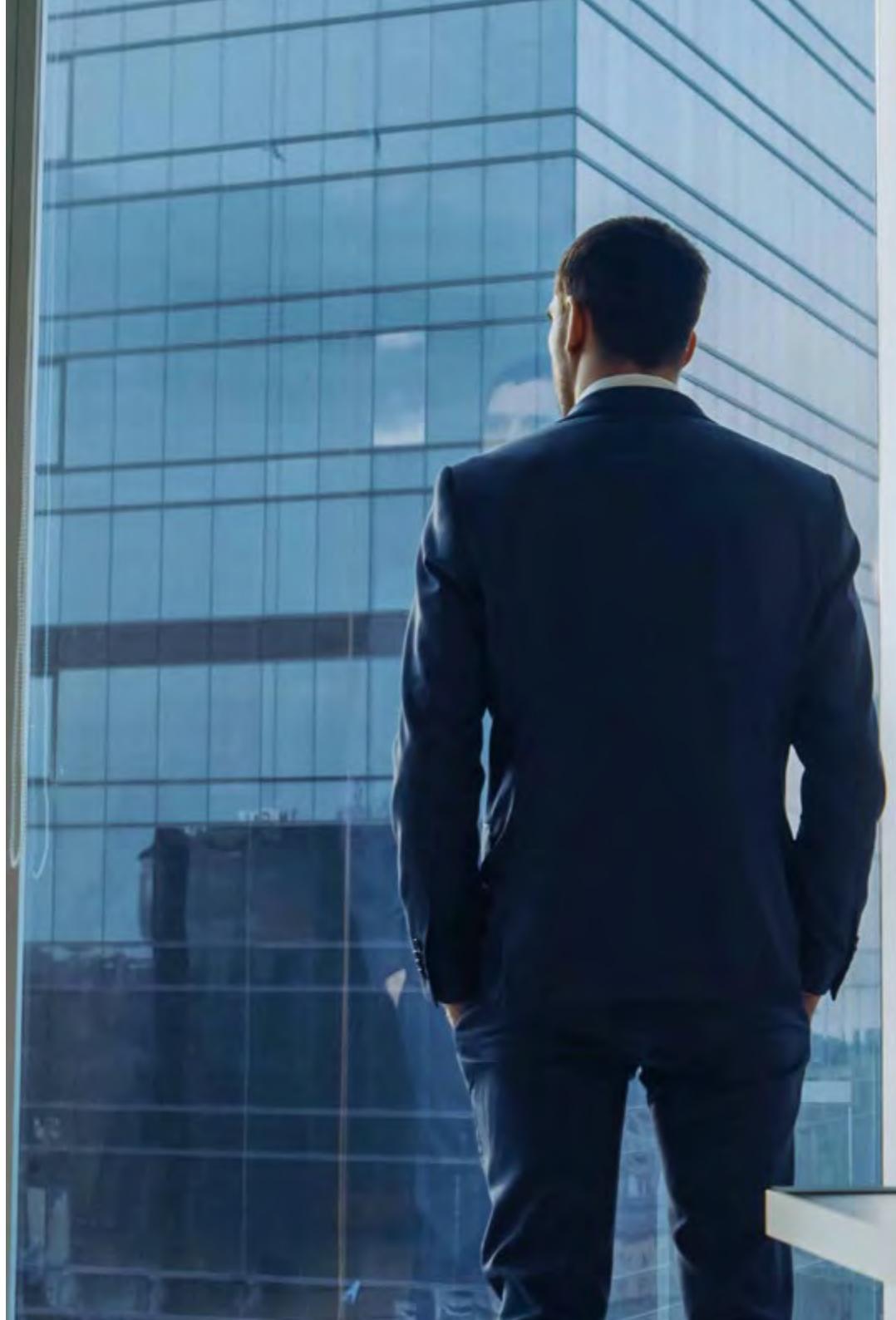
- ◆ Direttore dell'Area Finanziaria presso CajaSiete Caja Rural
- ◆ Revisore interno senior presso Bankia
- ◆ Revisore interno senior presso la Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ◆ Revisore senior experience presso Deloitte
- ◆ Laurea in Gestione e Amministrazione Aziendale presso l'Università di Las Palmas de Gran Canaria
- ◆ Master in Fiscalità e Consulenza Fiscale presso il Centro de Estudios Financieros
- ◆ Executive Master in Gestione Finanziaria e Finanza Avanzata presso l'Instituto Superior en Técnicas y Prácticas Bancarias
- ◆ Esperto in Pianificazione Finanziaria e Controllo di Gestione nel Settore Bancario presso Analistas Financieros Internacionales
- ◆ Esperto in Sviluppo Esecutivo nella Gestione di Portafoglio presso Analistas Financieros Internacionales

Dott. Pérez Rubio, Fernando

- ◆ Responsabile, amministratore e capo cantiere in diverse imprese edili
- ◆ Responsabile e amministratore in Constructora 973 SL
- ◆ Decoratore e responsabile di cantiere in Ambiental SL
- ◆ Responsabile dell'acquisto e della vendita di beni da ristrutturare

Dott. Martínez Monte, Raúl

- ◆ Director Comercial y financiero en Homes.AG
- ◆ Coordinador de gestión de alquileres en Solfinc SL
- ◆ Graduado en Economía por la Universidad Pompeu Fabra
- ◆ Postgrado en Mercados Financieros por la Universidad de Alicante





Dott.ssa Fernández Blanca, Ana

- ◆ Consulente immobiliare e Area Manager
- ◆ Esperta di negoziazione, acquisizione clienti e social network.
- ◆ Laureata in Amministrazione delle Imprese

Dott.ssa Sastre, Yolanda

- ◆ Agente immobiliare nella zona di Madrid
- ◆ Coordinatrice del reparto vendite
- ◆ Tecnico amministrativo
- ◆ Fotografa freelance
- ◆ Formazione professionale di livello superiore in gestione e amministrazione segretariale
- ◆ Formazione professionale superiore in risorse umane e reclutamento del personale
- ◆ Formazione professionale superiore in Consulenza d'immagine personale e Medicina estetica

Dott. Rodríguez Fernández, Borja Jaime

- ◆ Direttore generale della gestione dei nuovi sviluppi presso Nuevo Valkey
- ◆ Consulente commerciale e responsabile d'ufficio presso il Gruppo Tecnocasa
- ◆ Laurea in Economia Aziendale e Management

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 Global University 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.

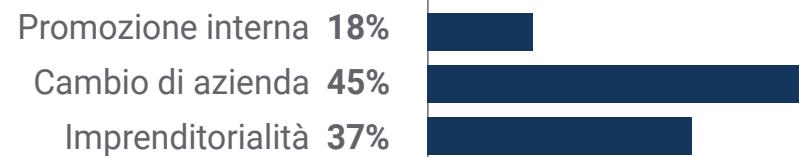
Se desideri superare te stesso, migliorare la tua carriera e creare una rete con i migliori contatti, sei nel posto giusto.

*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%**



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 Global University.



66

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

Questo programma ti consentirà di ottenere il titolo di studio di **Master Specialistico in Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare** rilasciato da **TECH Global University**, la più grande università digitale del mondo.

TECH Global University è un'Università Ufficiale Europea riconosciuta pubblicamente dal Governo di Andorra ([bollettino ufficiale](#)). Andorra fa parte dello Spazio Europeo dell'Istruzione Superiore (EHEA) dal 2003. L'EHEA è un'iniziativa promossa dall'Unione Europea che mira a organizzare il quadro formativo internazionale e ad armonizzare i sistemi di istruzione superiore dei Paesi membri di questo spazio. Il progetto promuove valori comuni, l'implementazione di strumenti congiunti e il rafforzamento dei meccanismi di garanzia della qualità per migliorare la collaborazione e la mobilità tra studenti, ricercatori e accademici.



Questo titolo privato di **TECH Global University** è un programma europeo di formazione continua e aggiornamento professionale che garantisce l'acquisizione di competenze nella propria area di conoscenza, conferendo allo studente che supera il programma un elevato valore curriculare.

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

Modalità: online

Durata: 2 anni

Accreditamento: 120 ECTS





Master Specialistico Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare

- » Modalità: online
- » Durata: 2 anni
- » Titolo: TECH Global University
- » Accreditamento: 120 ECTS
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Master Specialistico

Senior Management delle Imprese del Settore Immobiliare