



**CORSI FINANZIABILI  
FINO AL 100%**

**CATALOGO VOUCHER 2021**

# Offerta formativa

AGENTE IMMOBILIARE 4.0  
& HOME STAGER

NUOVE FRONTIERE PER LE PROFESSIONI

MILANO  
LODI  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.

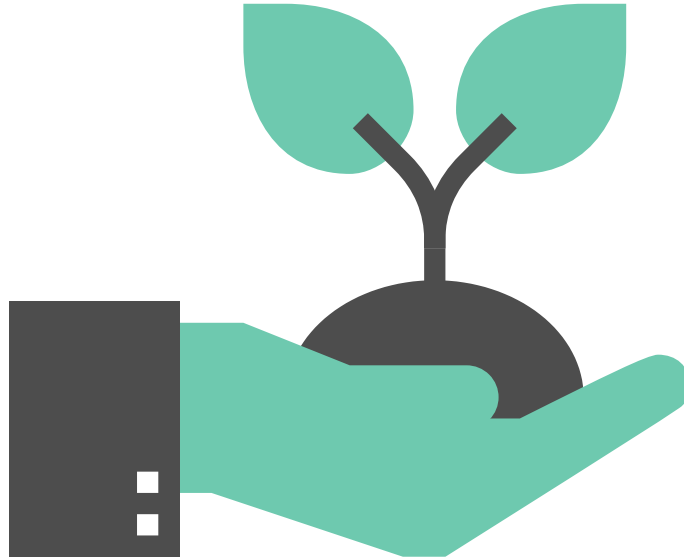
C.A.P.A.C. POLITECNICO  
DEL COMMERCIO MILANO



# CHI È CAPAC

---

**CAPAC** è una Fondazione **senza scopo di lucro**,  
voluta dal sistema delle **imprese del terziario** milanesi e lombarde,  
che si occupa da 60 anni di **formazione** e **accompagnamento al lavoro**.  
La nostra missione è  
**coltivare talenti e soddisfare il bisogno di nuove competenze delle aziende.**



# DOV'È CAPAC

---

## SEDE CENTRALE

Milano, Viale Murillo 17

## ALTRE SEDI

Milano, Via Amoretti 30

Lodi, Via Hausmann 11

Legnano, Piazza San Magno 15

# PROMUOVONO E SOSTENGONO CAPAC

---



Fondazione  
Fiera  
Milano

Fondazione  
CARIPLO



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI



Regione  
Lombardia



Comune di  
Milano



Città  
metropolitana  
di Milano

# INNOVAZIONE DIGITALE E MARKETING

Internet per il mercato immobiliare: le strategie e l'utilizzo dei Social Network per la propria azienda.

Costruire un **Digital Communication Plan**:

- Sito
- SEO e SEM
- Web Communication
- **Marketing Funnel**



32 ORE



960 €



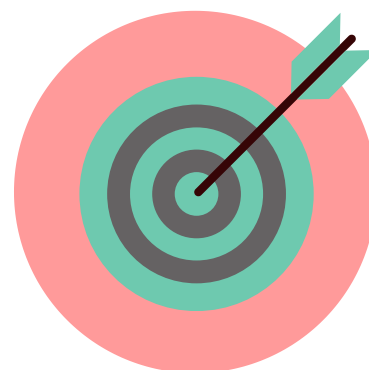
## DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare



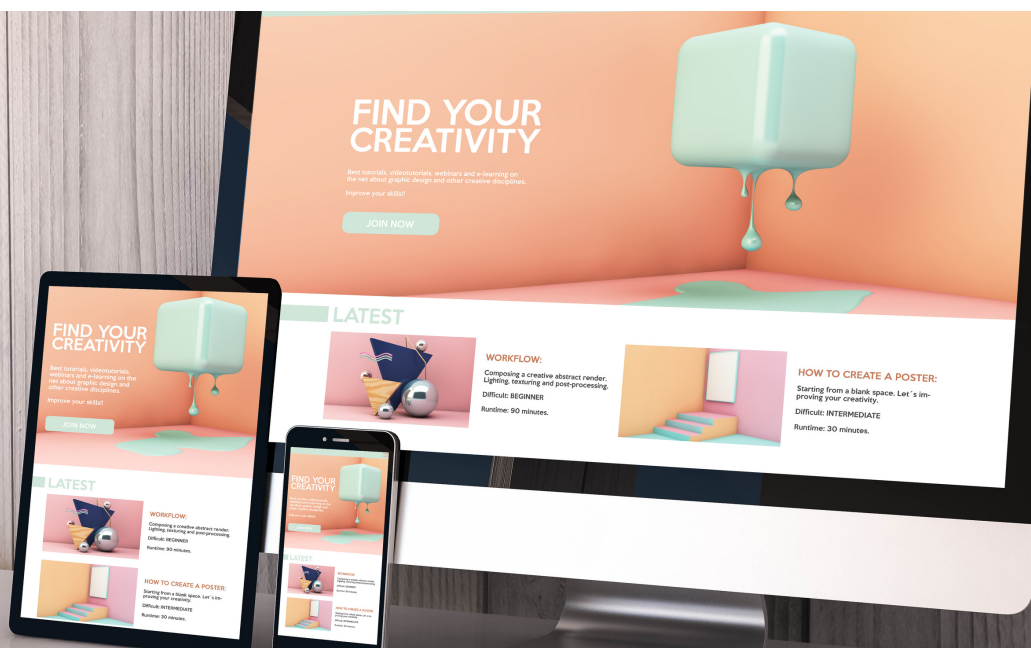
## PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di **economia aziendale**



## OBIETTIVI

**Incremento delle vendite**, miglior gestione della clientela



# NEUROMARKETING E PERSONAL BRANDING

Il corso approfondisce elementi innovativi di marketing da affiancare alle conoscenze tradizionali:

- Neuromarketing
- Intangible marketing
- Comunicazione efficace
- **Personal branding**, efficienza del ruolo e personalità



32 ORE



960 €



## DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare.



## PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di **economia aziendale**



## OBIETTIVI

Utilizzare il **NeuroMarketing** per migliorare vendite e interazioni con gli utenti

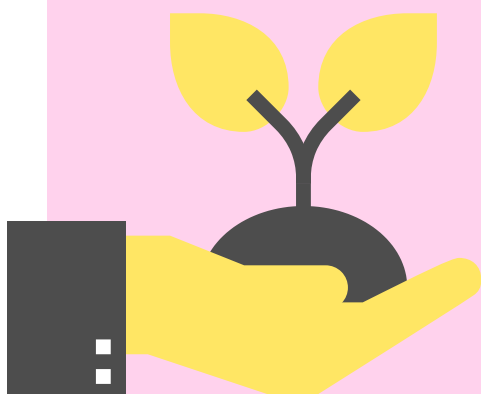
ADVERTISING  
PRODUCT  
PLAN  
STRATEGY  
CUSTOMER  
BRAND  
MIND  
**NEUROMARKETING**  
FEEDBACK



## SOCIAL MEDIA MARKETING

Il marketing attraverso i **Social Network**:

- Social Media Strategy
- Social Media Management
- Gestione del feedback
- Fidelizzazione del cliente



32 ORE

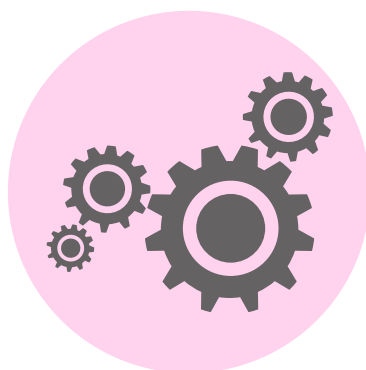


960 €



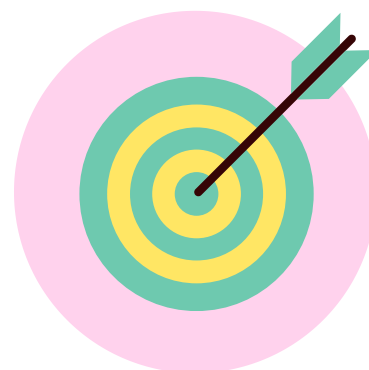
### DESTINATARI

Tutti coloro che ambiscono a competenze di **Social Media Marketing**



### PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza base dell'utilizzo dei principali **Social Network** e delle loro dinamiche



### OBIETTIVI

Utilizzare i Social Network per **incrementare le vendite e acquisire nuovi clienti**



## HOME STAGING: MARKETING E VENDITE

Scopri le potenzialità dello **Staging** nel mercato immobiliare (home, short rent, office, retail, hotel e temporary staging) come **strumento di marketing e di valorizzazione immobiliare**:

- Comunicazione, acquisizione e vendita
- Virtual tour e servizio fotografico: **migliorare la Customer experience**



32 ORE



960 €



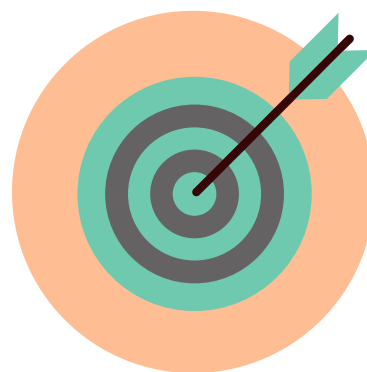
### DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare



### PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di economia aziendale e del **mercato immobiliare**



### OBIETTIVI

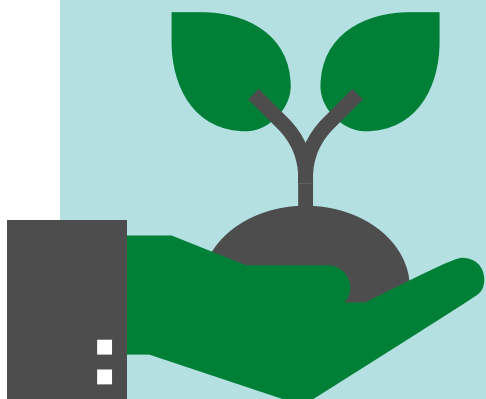
Effettuare indagini di mercato nell'**Home Staging** incrementandone il valore percepito



## REDDITIVITA' D'IMPRESA

Attraverso un mix di teoria e pratica, il corso fornisce una definizione dei concetti base di **gestione aziendale**:

- Gestione caratteristica
- Gestione finanziaria
- Gestione tributaria



16 ORE



480 €



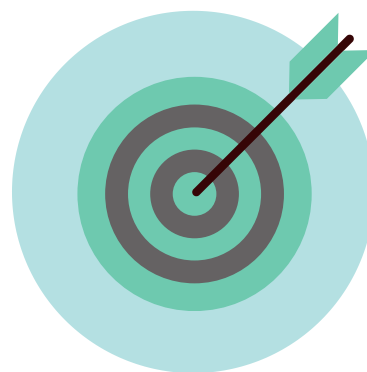
### DESTINATARI

Figure amministrative all'interno di **agenzie immobiliari**



### PREREQUISITI

E' richiesta conoscenza base dei **principi di gestione d'impresa** e conseguenti applicazioni pratiche



### OBIETTIVI

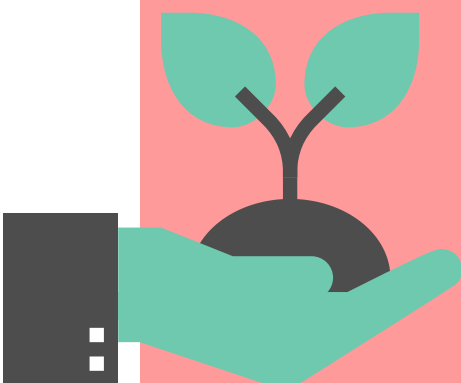
**Miglioramento della gestione operativa** dell'attività svolta in agenzia



## GESTIONE AZIENDALE PER HOME STAGER

Il corso fornisce i **principi base di gestione aziendale** per lavoratori autonomi:

- Contabilità e fisco
- Amministrazione
- Selezione dei fornitori
- Gestione delle scorte
- Controllo di gestione
- Risorse umane
- Marketing e comunicazione



48 ORE

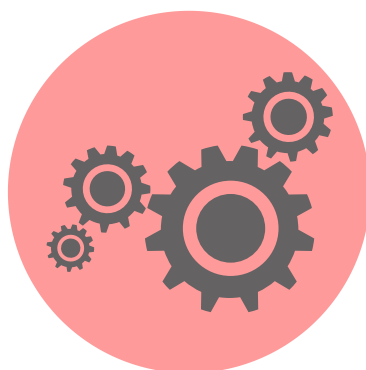


1440 €



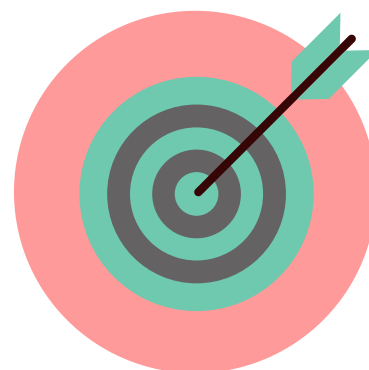
### DESTINATARI

Ci rivolgiamo ad architetti d'interni, geometri, operatori del mercato immobiliare



### PREREQUISITI

E' richiesta la conoscenza dei principi di base di economia aziendale e del **mercato immobiliare**



### OBIETTIVI

Fornire competenze per consolidare e rafforzare il proprio **posizionamento di mercato**





# SEGUI QUESTA PROCEDURA PER OTTENERE IL RIMBORSO DEI CORSI

**SCEGLI  
IL CORSO**

Valuta le proposte  
dei nostri enti

**PRENOTA  
IL VOUCHER**

Fai richiesta su Bandi On  
Line all'indirizzo  
[www.bandi.servizirl.it](http://www.bandi.servizirl.it)

**ANTICIPA IL  
COSTO DEL  
CORSO**

Paga all'Ente  
di formazione  
il costo dei corsi confermati  
da Regione Lombardia

**PARTECIPA AL  
CORSO**

Partecipa ai corsi per  
almeno il 75% delle ore  
previste

**CHIEDI A R.L. IL  
RIMBORSO**

Fai domanda di  
liquidazione a Regione  
Lombardia

**PER INFO ED ISCRIZIONI**  
**[sara.dellapaolera@capac.it](mailto:sara.dellapaolera@capac.it)**



[www.capac.it](http://www.capac.it)