

SETTEMBRE – DICEMBRE 2021



ALTA FORMAZIONE

MILANO
LODI
MONZA BRIANZA



SDA Bocconi
SCHOOL OF MANAGEMENT

MARKETING

IL PIANO DI COMUNICAZIONE NELL'ERA DIGITALE

23 SETTEMBRE 2021

DOCENTE: PROF. PIERO ALMIENTO

La giornata di formazione ha come obiettivo quello di fornire le competenze necessarie per utilizzare al meglio le potenzialità offerte dalla comunicazione per il successo della propria attività in campo immobiliare, con particolare attenzione alle azioni a sostegno della vendita. Partendo dalle basi della comunicazione, si apprenderà come costruire un piano di comunicazione che integri sinergicamente le opportunità offerte dal digitale con le forme di comunicazione tradizionale per la valorizzazione delle differenti operazioni immobiliari. L'equilibrio tra teoria ed esempi pratici e il coinvolgimento attivo dei partecipanti saranno tra i maggiori punti di forza del programma.

PROGRAMMA

- Le basi della comunicazione: i concetti fondamentali, il concetto di costo-contatto utile
- Il piano di comunicazione: il concetto di comunicazione integrata, la costruzione di un piano di comunicazione
- Il data base a sostegno delle vendite: la costruzione del data base, l'utilizzo del data base
- Focus sulla comunicazione digitale: obiettivi, mezzi, contenuti e sinergie

FINANZA & REAL ESTATE

STIMA DEL VALORE
DI MERCATO DEGLI IMMOBILI
CON IL METODO FINANZIARIO

6 OTTOBRE 2021

DOCENTE: PROF. GIACOMO MORRI

Il seminario ha l'obiettivo di imparare a stimare il valore di mercato di un immobile esistente che genera dei redditi da locazione. Ponendosi nell'ottica di valutatore, si stima il valore di mercato, cioè il più probabile prezzo di vendita, di un immobile esistente utilizzando il criterio finanziario basato sull'attualizzazione dei flussi di cassa. In una prima parte teorica, basata comunque su esempi pratici, si descriveranno i principali elementi di analisi finanziaria, con particolare attenzione sulla costruzione dei flussi di cassa e all'attualizzazione. Nella seconda parte, con concreti esempi in Excel, si analizzeranno degli esempi e un caso concreto per stimare il valore di mercato di un immobile a destinazione terziaria. La finalità del seminario è fornire gli strumenti per realizzare autonomamente una stima di valore di mercato di un immobile mediante un modello finanziario basato sui flussi di cassa.

PROGRAMMA

- Inquadramento della valutazione immobiliare
- Il valore finanziario del tempo e l'attualizzazione dei flussi di cassa
- La costruzione dei flussi di cassa di un immobile a reddito
- Esempi e casi con l'utilizzo di fogli elettronici Excel

MARKETING

IL DIGITAL MARKETING NEL REAL ESTATE

19 e 26 OTTOBRE 2021

DOCENTE: PROF. PIERO ALMIENTO

Obiettivo didattico - Comprendere la trasformazione digitale in atto e quali risvolti e opportunità ci possono essere nel settore immobiliare attraverso un percorso «learning by doing». Il docente, affiancato da un professionista del settore della comunicazione digitale nel real estate, coinvolgerà i partecipanti nell'applicazione sul campo delle tecniche digitali. Rispetto al corso precedente di una sola giornata - già erogato nelle precedenti edizioni - questi due giorni si focalizzano sull'uso dei social media e hanno un taglio esperienziale.

PROGRAMMA

Contenuti giornata 1 – Teoria e casi pratici

- Fondamenti del piano di comunicazione digitale
- Il sito internet
- SEO e SEM
- Strumenti e mezzi della web communication
- Focus sul social media marketing
- I contenuti: testi, immagini e immersive computing
- Il data base marketing: raccolta e profilo dei dati a disposizione e analisi del prospect
- I criteri di valutazione degli investimenti nella comunicazione “digital”

Contenuti giornata 2 – Laboratorio digitale

- Creazione di un account pubblicitario attivo
- La promozione degli immobili sul mercato verso il target di riferimento
- Le campagne di acquisizione degli immobili da potenziali venditori
- Le attività di posizionamento del brand sul mercato
- Analisi dei risultati delle campagne online e ottimizzazione dell'investimento

N.B. I partecipanti dovranno essere muniti di un computer portatile

FINANZA & REAL ESTATE

ANALISI E VALUTAZIONE
DEGLI INVESTIMENTI IMMOBILIARI

9 e 16 NOVEMBRE 2021

DOCENTE: PROF. GIACOMO MORRI

Il seminario ha l'obiettivo di sviluppare la capacità di analizzare operazioni di investimento immobiliare in immobili a reddito e in operazioni di sviluppo. Il programma affronta i seguenti temi:

- La logica economica e la logica finanziaria
- Il valore finanziario del tempo e la convenienza degli investimenti
- Analisi di un investimento immobiliare in un bene a reddito esistente
- Studio di fattibilità di un'operazione di sviluppo residenziale
- Esempi e casi con l'utilizzo di fogli elettronici Excel

PROGRAMMA

Contenuti giornata 1

Ponendosi nell'ottica di un investitore si valuta la convenienza economica e il risultato, sia in termini di ricchezza creata sia di rendimento IRR, di un'operazione di sviluppo immobiliare. In una prima parte teorica, basata comunque su esempi pratici, si descriveranno i principali elementi di economia e finanza necessari per analizzare gli investimenti, con particolare attenzione sulla costruzione dei flussi di cassa e sulla stima dei rendimenti.

Contenuti giornata 2

Con concreti esempi in Excel, si analizzeranno degli investimenti al fine di valutarne la convenienza economica mediante la realizzazione di un piano economico-finanziario e calcolando i principali indicatori economici quali il NPV e l'IRR. Infine, si analizzerà il progetto in funzione del finanziamento effettivamente applicato all'investimento. La finalità del seminario è fornire gli strumenti per realizzare autonomamente un business plan completo, a livello immobiliare e a livello dell'investitore.

STRATEGIA

LA GESTIONE STRATEGICA DELL'IMPRESA DI INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

16 DICEMBRE 2021

DOCENTE: PROF. GIOVANNI BERTI

Il seminario sulla gestione strategica dell'azienda di intermediazione immobiliare si pone l'obiettivo di supportare i partecipanti nei processi decisionali che riguardano la strategia della loro azienda. Durante la prima parte del seminario verranno discussi i principali elementi di una strategia e, attraverso lo studio di casi pratici, verranno identificati quei fattori che contraddistinguono le strategie di successo. Inoltre, ci concentreremo sull'analisi dell'ambiente competitivo dell'azienda di intermediazione e su come adattare gli elementi della strategia al proprio contesto. Inoltre, verrà discusso come far leva sui propri elementi di unicità per affrontare al meglio la competizione.

Gli elementi della strategia, l'ambiente competitivo e i fattori di unicità verranno analizzati fornendo esempi pratici, anche di settori diversi, in modo da consentire ai partecipanti di distaccarsi dalla loro realtà quotidiana e di riflettere sulla loro strategia in maniera oggettiva.

PROGRAMMA

- Quale è il ruolo della strategia e perché è importante
- Cos'è il contesto competitivo e come influenza le performance dell'azienda di intermediazione immobiliare
- Come analizzare le risorse e competenze di cui disponiamo e identificare le leve per il successo
- Come si fa un processo strategico e come si formula una strategia
- Esempi e casi pratici



COLLEGIO AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE DI MILANO, LODI, MONZA BRIANZA E PROVINCE DAL 1945

Corso Venezia, 39 • 20121 Milano (MI)
tel: 0276007671 • fax: 02783008 • mail: info@fimaamilano.it

Info e prenotazioni corsi SDA Bocconi:
eventi@fimaamilano.it • www.fimaamilano.it