



CORSO GESTIONE IMPRENDITORIALE DI AFFITTI BREVI E OTA (BOOKING, AIRBNB, VRBO) ed.1/2026 - MONZA

PRESENTAZIONE DEL CORSO

ACCREDITAMENTI ICAF

ORGANISMO DI MEDIAZIONE – Iscrizione Ministero della Giustizia n.549
ENTE DI FORMAZIONE – Iscrizione Ministero della Giustizia n.294
Accreditamento Regione Lombardia per i servizi formativi n.949
Accreditamento Regione Lombardia per i servizi al lavoro n.435
Ente di Formazione - accreditamento Regione Sardegna n. S03466
Ente con SGQ certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015 – Certificato n.1134

EROGAZIONE

100% webinar su piattaforma Zoom.

Esame finale in webinar su piattaforma Zoom oppure in presenza presso sede di Monza, via Volturmo 17 – ingresso da via Magenta 14.

SEDE: La sede si raggiunge a piedi dalla stazione centrale. Gli ambienti sono conformi alla normativa per l'accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL'AULA: Aula 40 posti, con sedie e tavoli, video per proiezione 50 pollici, climatizzata.

REQUISITI DI AMMISSIONE

Il corso è aperto a tutti.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Invio tramite email a formazione@istitutoicaf.it della seguente documentazione:

- ✓ Modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto
- ✓ Copia carta d'identità
- ✓ Copia codice fiscale

I cittadini stranieri, oltre al materiale descritto, sono tenuti ad inviare anche:

- ✓ Copia permesso di soggiorno

Il modulo d'iscrizione è disponibile sul sito www.istitutoicaf.it e scaricabile sia in formato doc che pdf.

Numero di telefono: 02 67071877.

Possibilità di prendere un appuntamento in sede a Monza, via Volturmo 17 – ingresso via Magenta 14.

COSTI E TARIFFE STANDARD E PROMOZIONI

- 1.102,00 € (standard, per iscrizioni pervenute **OLTRE il 20.09.2026**)
- 902,00 € (standard, per iscrizioni pervenute **ENTRO il 20.09.2026**)
- 792,00 € (iscrizioni di almeno 3 persone, under 30, mediatori ICAF, revisori Registro, agenti immobiliari ICAF)
- 692,00 € (disoccupati non rientranti nel programma GOL)

OBIETTIVI E FINALITÀ

Il monitoraggio e osservazione del mercato immobiliare/alberghiero, condotto da ICAF grazie al suo centro studi, ha evidenziato una serie di cambiamenti significativi:

- parcellizzazione degli operatori economici che caratterizzano l'offerta alloggiativa
- radicale trasformazione dei criteri di ricerca e selezione delle soluzioni immobiliari presso le quali soggiornare per periodi brevi
- modifica del sistema di intermediazione (dalle inserzioni e dal ruolo delle agenzie di viaggio alla funzione delle piattaforme come Booking o AirB&B)
- sostituzione della cultura "buy to rent" o "property to rent" con il modello "rent to rent"

L'impatto di queste variazioni sarà positivo sul mercato perché consentiranno:

- la creazione di nuovi posti di lavoro, prevalentemente nella sfera dell'autoimprenditorialità di natura professionale, commerciale e artigianale fondati sulle dinamiche della micro-impresa
- nuovo indotto economico dotato di dinamiche contrattuali, legali e tributarie fortemente differenti dal settore alberghiero benché riguardanti un ambito dell'economia spesso rivolto al medesimo target

In un momento come quello presente il modello di business degli affitti brevi può dunque essere un plus per il turismo, rispondendo ad una domanda di privacy e di flessibilità che si è imposta con la pandemia. Vi è quindi la necessità di formare un professionista che abbia una visione e capacità di gestione strategica delle economie, delle finanze e del patrimonio necessari per questo nuovo mercato (né tipicamente alberghiero, né tipicamente immobiliare). La finalità generale del corso è di fornire gli strumenti, le tecniche e le modalità per poter gestire, sotto tutti i punti di vista, le proprie attività imprenditoriali legate agli affitti brevi.

Gli obiettivi specifici del percorso sono:

- comprendere l'evoluzione del mercato immobiliare e acquisirne una visione strategica
- padronanza delle norme di settore a livello europeo, nazionale e regionale
- gestire piattaforme di intermediazione (AirB&B, Booking, etc.)
- adottare strategie imprenditoriali adeguate al mercato e alla clientela di riferimento
- sapersi orientare e relazionare tra i diversi operatori del settore

DEFINIZIONE AREA, PROFILO, COMPETENZE:

AREA: Servizi Turistici (QRSP)

PROFILO: Gestore di Affitti Brevi (n.18.25 del Quadro degli Standard Professionali di Regione Lombardia > QRSP)

COMPETENZA: Valorizzare e promuovere la struttura ricettiva al fine di ottimizzarne la visibilità e il coefficiente di occupazione delle strutture ricettive

Livello EQF: 4

ABILITÀ E CONOSCENZE

Il percorso formativo in questione vuole garantire ai partecipanti di sviluppare ed aggiornare la competenza **“Valorizzare e promuovere la struttura ricettiva al fine di ottimizzarne la visibilità e il coefficiente di occupazione delle strutture ricettive”** (Livello EQF: 4) così come prevista dal Quadro degli Standard Professionali di Regione Lombardia, in relazione al profilo professionale **18.25 GESTORE DI AFFITTI BREVI**. In particolar modo, le conoscenze che si intendono trasferire riguardano la comunicazione e il marketing turistico e strategico, gli elementi dell’homestaging, della fotografia, del web publishing e del branding, unitamente alle conoscenze utili all’utilizzo delle piattaforme web per la gestione degli affitti brevi. Parallelamente si vogliono sviluppare e implementare le abilità relative all’applicazione delle tecniche di homestaging, storytelling marketing, branding e gestione delle tecnologie web e social, insieme alle abilità di analisi dei dati di mercato e della segmentazione della clientela.

Conoscenze:

Elementi di homestaging
Elementi di comunicazione e di marketing turistico e strategico
Elementi di branding
Principali tecnologie web per la gestione di affitti brevi

Abilità:

Applicare tecniche di homestaging
Applicare metodi di analisi dei dati di mercato
Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Applicare metodologie di pianificazione di marketing e di comunicazione
Applicare tecniche di branding
Utilizzare tecnologie web per la gestione di affitti brevi (piattaforme web, social, sito, app, blog, ecc.)

DESTINATARI

Caratteristiche dei destinatari

Il percorso formativo rappresenta un’opportunità per:

- Coloro che intendono approcciarsi al mondo affitti brevi
- Coloro che svolgono direttamente l’attività di affitti brevi in forma occasionale o in forma imprenditoriale
- Coloro che chi vi si relazionano fornendo il proprio contributo professionale e consulenziale pur appartenendo ad altro settore dell’economia
- Coloro che intendono delegarne la gestione a terzi disponendo di un proprio patrimonio
- Coloro che intendono gestire con finalità di sublocazione beni di terzi
- Consulenti aziendali, che vogliano assistere gli imprenditori/investitori interessati a investire i propri capitali nel settore degli affitti brevi
- Imprese del settore alberghiero ed extra alberghiero, intenzionate a diversificare la propria attività fornendo loro gli strumenti, le competenze e le abilità per affrontare le nuove sfide del mercato alloggiativo extra-alberghiero short rent in modo più consapevole.

Mansioni/Professioni

- Proprietari immobiliari
- Società immobiliari
- Gestori / sublocatori di beni di terzi
- Gestori immobiliari e condominiali
- Consulenti legali/fiscali e aziendali

- Imprenditori del settore alberghiero
- Imprenditori del settore extra alberghiero
- Professionisti che prestano la propria opera e la propria consulenza nel settore immobiliare o turistico
- Dipendenti delle attività economiche sopra descritte

COMPETENZE RICHIESTE IN INGRESSO

I partecipanti devono disporre delle seguenti capacità e conoscenze:

- Buona capacità di pianificazione e organizzazione
- Buona capacità comunicative
- Buona capacità di lavorare in team
- Buona capacità di relazionarsi in un contesto complesso
- Buone conoscenze informatiche di base
- Nozioni di base di fiscalità applicata ai redditi e agli immobili
- Nozioni di base di diritto privato applicato alla contrattualistica
- Consapevolezza dello scenario di mercato nel quale si colloca lo short renting, fra settore immobiliare e settore alberghiero

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO

Il corso ha durata complessiva di 45 ore oltre alla prova finale. Le ore di frequenza devono essere pari ad almeno il 75% del monte ore totale (n.34 ore).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

Ogni lezione si terrà come da calendario, avrà durata di 04 oppure 08 ore. Si tratta di due moduli a settimana.

CALENDARIO: dal 27 ottobre al 03 dicembre 2026

Martedì 27 ottobre 2026 (orario 14:00-18:00) WEBINAR

Giovedì 29 ottobre 2026 (orario 14:00-18:00) WEBINAR

Martedì 17 novembre 2026 (orario 14:00-18:00) WEBINAR

Mercoledì 25 novembre 2026 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) AULA MONZA

Venerdì 27 novembre 2026 (orario 09:00-13:00) WEBINAR

Lunedì 30 novembre 2026 (orario 14:00-18:00) WEBINAR

Mercoledì 02 dicembre 2026 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) AULA MONZA

Giovedì 03 dicembre 2026 (orario 14:00-18:00) AULA MONZA

Esame finale (facoltativo): Giovedì 03 dicembre 2026 – AULA MONZA

Frequenza obbligatoria 75% del monte ore del corso (30 / 40 ore)

ATTENZIONE: essendo un corso preparatorio all'esame finale è consigliabile frequentare **TUTTE** le ore.

PROGRAMMA DEL CORSO

Il percorso formativo prevede i seguenti moduli formativi:

Modulo 1

Mercato turistico e offerta locale: servizi immobiliari, alberghieri e extra-alberghieri.
Il contratto di rete nello short renting.

Modulo 2

Analisi di mercato e piano marketing strategico: segmentazione della clientela, budgeting e implementazione attraverso specifici GANTT

Modulo 3

Attività privata o autoimprenditorialità nello short renting: valutazioni di convenienza economica comparata e possibili effetti nel marketing operativo e nelle strategie di branding.

Modulo 4

Riprese video della struttura e del territorio, homestaging, interior desing e brand: scelte operative legate al posizionamento strategico della struttura o dell'azienda.

Modulo 5

Finalità dello short renting: redditività, patrimonializzazione, autoconsumo, valorizzazione aziendale, affermazione brand, sviluppo reti d'impresa nel settore turistico extra alberghiero

Modulo 6

Calcolo di redditività, economicità, leve finanziarie ed elementi di finanza aziendale strategica. Redditività e patrimonializzazione: focus su property to rent, buy to rent e rent to rent

Modulo 7

Individuazione e definizione dei processi relativi a:

- Attività commerciale e marketing attraverso gli strumenti on-line
- Attività commerciale e marketing attraverso gli strumenti off-line
- Pricing e revenue management
- L'utilizzo di Engine booking
- Gestione integrata delle prenotazioni e utilizzo di Channel manager
- Gestione dell'accoglienza in presenza e a distanza
- Adempimenti amministrativi e tributari

Modulo 8

Gestione strategica delle principali OTA (booking, airbnb, VRBO), dei canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok), dei canali web con contenuto a tema (Youtube), degli Engine booking, dei Channel Manager e del sito internet della struttura

Modulo 9

Gestire i processi individuati nei moduli precedenti attraverso un SGQ (Sistema Gestione Qualità) associato ai servizi erogati e finalizzato ad elevare la qualità effettiva e percepita con impatto sul rating delle recensioni terze

Modulo 10

Gestione del sistema di customer satisfaction on line e interno
Gestione strategica delle recensioni Google e sulle piattaforme OTA

METODOLOGIE E STRUMENTI

Il corso è stato appositamente strutturato per essere erogato a distanza in modalità WEBINAR. Le attività formative previste sono lezioni frontali, confronti, analisi e commento di elaborati e documenti in tutta modalità sincrona su apposita piattaforma. Gli allievi potranno interagire e porre domande tramite l'attivazione del microfono audio oppure tramite l'apposita chat della piattaforma. Verranno utilizzate di differenti tipologie di strumenti didattici (lavagna telematica openboard con salvataggio file in pdf e invio successivo del materiale ai discenti, dispense dedicate per ogni area didattica, audio, video, computer, tablet e smartphone) in funzione dell'efficacia potenziale di ogni singolo strumento rispetto agli obiettivi e all'economia delle unità didattiche. Sono previste inoltre:

- Ricerche in tempo reale sul web per interagire con i portali di intermediazione turistica e i rapporti con la pubblica amministrazione;
- Simulazioni e role play;
- Prove intermedie di valutazione sulla piattaforma Kahoot professional

Tutto il materiale di approfondimento viene distribuito prima delle lezioni.

MODALITÀ EROGAZIONE E FORMAZIONE

100% FAD (Formazione a Distanza) > webinar sincrono su piattaforma Zoom Professional

DESCRIZIONE MODALITÀ EROGAZIONE E FORMAZIONE

Il corso è stato appositamente strutturato per essere erogato sia in presenza che a distanza in modalità formazione online sincrona (webinar su piattaforma Zoom Professional).

Verranno condivisi dei contenuti formativi attraverso slide, lavagne telematiche e file multimediali. Sono previste metodologie formative anche di carattere fortemente interattivo.

Presenza di un tutor d'aula virtuale che si occupa del monitoraggio delle presenze dei docenti e dei discenti e della conseguente produzione di specifici report.

In particolare verranno utilizzate le seguenti modalità formative:

- Spiegazione frontale con slide e lavagne
- Storytelling: raccontare sé stessi e la propria storia
- Feedback
- Autocasi
- Role-Play
- Esercitazioni e simulazioni di gruppo

ESAME CONCLUSIVO E MODALITÀ DI VALUTAZIONE DEI RISULTATI

Prova scritta finale su piattaforma ZOOM (oppure, per chi non dispone di un PC, in PRESENZA a Monza, via Volturno 17 – ingresso da via Magenta 14):

- Test **VERO / FALSO** (dicotomico) per un totale di 60 domande.



- Ogni risposta corretta matura 1 punto, ogni risposta sbagliata od omessa matura 0 punti.
- Superamento per l'ottenimento dell'attestato di frequenza e di profitto con 40 punti su 60 totali.

TIPOLOGIA E MODALITÀ DI CERTIFICAZIONE

Attestato di frequenza e di profitto

RISORSE UMANE IMPIEGATE

- Formatori: professionisti con comprovata esperienza e competenza nell'ambito delle locazioni brevi turistiche e non turistiche extra alberghiere, declinata su diverse tematiche.
- Progettista di formazione
- Tutor
- Coordinatore didattico
- Segreteria
- Responsabile della certificazione delle competenze: responsabile del coordinamento e monitoraggio dell'equipe dei formatori dalla progettazione iniziale alla scelta delle prove; presiede le sessioni di idoneità.

DIRETTORE DELL'ENTE DI FORMAZIONE: DOTT. IVAN GIORDANO, giurista dell'economia e dell'impresa, esperto in gestione immobiliare, Responsabile scientifico dell'Ente di Formazione ICAF, autore per Maggioli Editore di testi in materia di Condominio, Contabilità Condominiale e Revisione Condominiale degli immobili.

REFERENTE DEL CORSO: DOTT.SSA ILARIA GALLI (ilariagalli@istitutoicaf.it oppure 02 67071877)