

Bachelor Immobilier, spécialité Transaction

Bac + 3 reconnu par l'État – Niveau 6 - Code RNCP : 36662

Réussir son intégration dans le secteur immobilier pour exercer le métier de négociateur immobilier. Faire preuve d'initiative et d'autonomie pour pouvoir ainsi évoluer vers des fonctions à responsabilité.

Réaliser des transactions immobilières et/ou foncières (location, vente) et conseiller des clients sur les possibilités d'acquisition, de location, de vente selon la législation de l'immobilier.

Le Responsable d'Affaires peut être spécialisé dans un domaine (immobilier d'entreprise, de commerce...). Il peut également diriger une agence immobilière ou un réseau d'agences.

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôle continu dans certaines matières, épreuves écrites et orales
- Deux sessions de partiels complémentaires
- Élaboration d'un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels
- Obtention du titre « *Responsable d'Affaires en Immobilier* » : Reconnu par l'État niveau 6 (BAC+3)
- Obtention du *Bachelor Immobilier - Transaction*
- *VAE possible* avec 1 an d'expérience professionnelle



PRÉREQUIS :

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

PROFIL :

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens du relationnel
- Rigoureux et méthodique
- Esprit d'initiative

PUBLIC :

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

NOTRE MÉTHODE :

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Réussir son intégration dans le secteur immobilier pour exercer le métier de notaire ou négociateur.
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie pour pouvoir ainsi évoluer vers des fonctions à responsabilité.
- Maîtriser la gestion d'affaires sur les aspects techniques, juridiques, financiers méthodologiques et commerciaux des biens immobiliers.

VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an soit 441 heures / De Septembre N à Août N+1

• Environnement économique et juridique de l'immobilier

> Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier

• Gestion Immobilière et Syndic

> Avoir une approche fondamentale de la gestion locative et de la copropriété

• Techniques du bâtiment

> Savoir analyser techniquement un bien immobilier

• Financement et Fiscalité

> Etablir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées

• Législation et Gestion des Ressources Humaines

> Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail

• Techniques de vente

> Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales

• Négociation immobilière

> De la découverte clients vendeurs/acquéreurs à la prise de mandat, rédaction d'un compromis et suivi jusqu'à l'acte authentique

• Estimation de biens

> Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales

• Anglais appliqué

> Être capable d'exercer son métier en anglais

• Communication et Management

> Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management

RSE

> Contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes

• Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

> Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier

• Conduite de projet

> Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire

• Simulation professionnelle

> Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelles



18 place Gambetta
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92