

BACHELOR**RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER****OPTION 1 : Transaction immobilière****OPTION 2 : Gestion locative**

Vous bénéficierez d'une formation spécialisée conçue pour répondre aux exigences du secteur immobilier. Ce programme permet aux apprenants d'acquérir des compétences stratégiques et opérationnelles en gestion, commercialisation et réglementation immobilière.

Deux options sont proposées : Transaction Immobilière, axée sur la négociation, la vente et l'accompagnement des clients dans leurs projets d'acquisition ou de cession de biens, et Gestion Locative, dédiée à l'administration de biens, la gestion des locations et le pilotage de copropriétés.

Ce titre reconnu par l'État prépare aux métiers de l'immobilier et ouvre des perspectives d'évolution vers des postes à responsabilité.

! Formation en 1 an de septembre à juillet.

DEUX OPTIONS**Option 1 : Gérer une activité de transaction immobilière**

- ▶ De la découverte clients vendeurs/acquéreurs à la prise de mandat, rédaction d'un compromis et suivi jusqu'à l'acte authentique
- ▶ Savoir estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique.

Option 2 : Gérer une activité de gestion locative.

- ▶ Gérer un parc locatif et en assurer le suivi.
- ▶ Administrer des gestions locatives spécifiques : les locations touristiques et les logements sociaux.
- ▶ Après la phase de prospection foncière, gérer le choix des maîtres d'œuvre, la construction, et la réception des ouvrages

OBJECTIFS

- ▶ Superviser le financement et le suivi technique, administratif, et financier des projets immobiliers.
- ▶ Coordonner les programmes en veillant à la faisabilité technique, financière, et administrative des projets en fonction des besoins des clients potentiels.

NOS MÉTHODES

- ▶ Méthodes actives
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- ▶ Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- ▶ Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 Administrer l'activité immobilière en conformité avec les obligations réglementaires

BLOC 2 Accompagner et optimiser le patrimoine immobilier d'un client

BLOC 3 Manager et gérer un centre de profit immobilier

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Bac+2 validé (**120 crédits ECTS**) ou Bac suivie de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.
- ▶ Dossier de candidature complet
- ▶ Entretien individuel

** Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé.
Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).*

MODALITÉS D'INSCRIPTION

 **formulaire d'inscription** ou **Parcoursup**

- ▶ Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- ▶ La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- ▶ L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : La formation se déroule sur 1 an (420 heures, hors examens)

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Rythme : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

LES FRAIS DE FORMATION

- ▶ Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.
- ▶ Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure)

Nous contacter pour + d'informations



ÉQUIPEMENT

- ▶ Salles équipées d'écrans interactifs
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Salle informatique

NOS ATOUTS

- ▶ Groupes de travail à petits effectifs
- ▶ Suivis individualisés
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

APRÈS LA FORMATION

Insertion professionnelle immédiate après l'obtention du titre permettant d'accéder à des postes de type négociateur immobilier / conseiller commercial en immobilier / responsable d'affaires en immobilier / responsable syndic / gestionnaire de copropriétés

POURSUITES POSSIBLES (NIVEAU 7)

- ▶ **Mastère Manager du développement commercial** 

HANDICAP +



BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas avec un référent handicap et la Direction.

Contact mail : contact@bs-beaujolais.fr · Téléphone : 04 81 15 01 41

