

# BACHELOR IMMOBILIER

## OPTION IMMOBILIER PROMOTION



**BAC+3**

RECONNU PAR  
L'ETAT NIVEAU II

Certificateur  
ECORIS

« Responsable d'Affaires en Immobilier »

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 faire des fonctions à responsabilité.

SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :  
Secteur immobilier

### VALIDATION D'EXAMEN

#### SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

#### VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'IROISE ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre « Responsable d'Affaires en Immobilier » Reconnu par l'Etat niveau II (BAC+3).
- Certificateur ECORIS
- La Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

### EMPLOIS VISÉS

- Promoteur immobilier
- Monteur d'affaires immobilières
- Commercial VEFA
- Responsable de programmes
- Chargé opérations promotion immobilière

### CONDITIONS D'ADMISSIONS

- Niveau BAC+2 minimum
- Passage tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

### VOTRE PROGRAMME DURÉE DE LA FORMATION : 1 AN

- **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.
- **Techniques du bâtiment**
  - > Savoir analyser techniquement un bien immobilier.
- **Gestion Immobilière et Syndic**
  - > Avoir une approche fondamentale de la gestion locative et de la copropriété.
- **Financement et Fiscalité**
  - > Connaître les différents impôts du particulier, établir des diagnostics et proposer des solutions adaptées.
- **Prospection foncière**
  - > Connaître le déroulement de la prospection foncière jusqu'à la conclusion de l'achat, dans le respect du droit et des pratiques professionnelles.
- **Montage d'opération immobilières**
  - > Connaître le déroulement d'une opération immobilière : promotion immobilière (VEFA, CCFMI),
- **Ventes d'Immeubles à rénover (VIR) et lotissement (PA), dans le respect du droit et des pratiques professionnelles.**
- **Techniques de vente**
  - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales.
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**
  - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- **Langue Vivante : Anglais**
  - > Être capable d'exercer sa profession en anglais.
- **Réseaux sociaux**
  - > Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.
- **Communication et Management**
  - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**
  - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- **Droit**
  - > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.
- **Diagnostic analytique et commercial**
  - > Analyser la situation de l'entreprise sur son marché et en déduire sa problématique/sa stratégie. Savoir mener une étude de marché et des enquêtes si nécessaire.
- **Conduite de projet**
  - > Accomplissement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.
  - > Connaître les différents impôts du particulier, établir des diagnostics et proposer des solutions adaptées.
- **Simulation professionnelle**
  - > Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle.

02 98 53 72 91  
2 bld de Creac'h Gwen / 29 000 QUIMPER  
www.sup-iroise.fr



