

BACHELOR IMMOBILIER

OPTION IMMOBILIER TRANSACTION



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

EMPLOIS VISÉS

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier
- Conseiller(e) commercial(le)
- Responsable d'affaires en immobilier

CONDITIONS D'ADMISSIONS

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

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)

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.
- **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**
 - > Savoir estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique.
- **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**
 - > Accompagnement 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 Creach'Gwen / 29 000 QUIMPER
www.sup-iroise.fr



