



BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Niveau BAC+2 (Niveau 5)

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

ROUBAIX

Pré-requis

Baccalauréat

Durée et rythme

2 ans

2 jours par semaine en centre/3 jours en
entreprise

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et
rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Savoir négocier et gérer les biens immobiliers Prospecter, négocier et signer des contrats de mandat et des baux de location dans la fonction commerciale Administrer des biens et assurer le lien avec les copropriétaires dans la fonction de gestion

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en
cours de formation en CFA et en entreprise

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Jeux de rôle

Les + de la formation

Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation
Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de
partage et de convivialité
Formation concrète avec de nombreux cas pratiques
Des compétences concrètes facilement transposables en entreprise

Perspectives et débouchés

Agent immobilier - Négociateur immobilier -
Gestionnaire de parc -

Syndic de copropriété - Conseiller en location... -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





BTS Professions immobilières

Vos centres

ROUBAIX

03.20.24.23.23

Programme de la formation

Bloc 1 - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

- Prospecter et négocier un mandat
- Commercialiser un bien pour une vente ou une location
- Accompagner le client acquéreur, le client bailleur et le locataire
- Suivre administrativement et financièrement la location

Bloc 2 - Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Présenter une copropriété
- Conclure un contrat de syndic
- Faire la gestion administrative, comptable, du personnel et des contentieux
- Avoir accès au logement social

Bloc 3 - Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

- Informer sur les incidences du changement climatique
- Accompagner le client lors des travaux
- Gérer les risques et les sinistres
- Participer à des opérations de VEFA dans un contexte de changement climatique

Bloc 4 - Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

86%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

