



## BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Niveau bac+2

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

