



BTS

## Professions immobilières

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS



### 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

### PRÉ-REQUIS

Niveau 4 (BAC et équivalents)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

### AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

### MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

### DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

### LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## INFORMATIONS LÉGALES

RNCP38380 : BTS - Professions immobilières



Date de début de validité

01/01/2024

Certificateur(s)



## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

### 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

- Analyser et développer l'entreprise immobilière
- Dynamiser la relation client
- Concevoir et mettre en œuvre une communication externe
- Concevoir un projet professionnel

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Agent immobilier  
Négociateur immobilier  
Gestionnaire de parc  
Syndic de copropriété  
Conseiller en location...

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de Développement Commercial (RDC - BAC+3)

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

ROUBAIX 03.20.24.23.23

