



BTS

Professions immobilières

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS
Entrez dans l'enseignement supérieur
Marque déposée propriété de l'Etat français**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Savoir négocier et gérer les biens immobiliers
- Prospective, 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)

AUTRES POSSIBILITÉS

Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Promotion par Alternance (Pro-A)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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 FORMATIONRetrouvez 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 professionnelle" 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

