



BTS

Professions immobilières

BAC+2 (NIVEAU 5) 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

Equivalent BAC (Niveau 4)

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

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

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

RNCP38380

BTS - Professions immobilières

Date de début de validité :

01/01/2024

Document généré le 22/07/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



87,43%

DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION



PROGRAMME DE LA FORMATION (*blocs de compétences professionnelles*)

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 NOS CENTRES DE :

ROUBAIX 03.20.24.23.23

