

Bachelor Responsable d'Affaires en Immobilier

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS BAYONNE
Sébastien BOURELY
05.64.10.09.13
bayonne@talis-bs.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Post BAC+2 validé : admission sur dossier, tests et entretien Titulaire d'un BTS ou d'un DUT ou d'une L2 ou Titre de Niveau 5 (EU) et 120 ECTS ou expérience professionnelle significative / VAPP / Validation des Acquis Professionnels et Personnels.

Prérequis pédagogiques :

N'hésitez pas à contacter le service Entreprises afin de valider votre projet et d'évaluer votre accessibilité à cette formation.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

L'année de spécialisation en immobilier permet d'acquérir les compétences transversales et spécifiques nécessaires à l'exercice des professions immobilières. Les missions s'exerceront au sein des agences immobilières, chez les promoteurs immobiliers ou dans le service immobilier d'une collectivité locale ou grande entreprise. La validation du Titre permet l'obtention de la carte professionnelle d'agent immobilier : Transactions sur immeubles et fonds de commerce / Gestion immobilière / Syndic de copropriété / Marchand de listes / Prestations touristiques / Prestations de services Titre certifié inscrit au RNCP / Niveau (EU) 6 / 180 ECTS RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER Arrêté du 25 février 2016, publié au journal officiel du 17 mars 2016 / Code NSF 313M Organisme certificateur ECORIS

Contenu et modalités d'organisation

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE DE L'IMMOBILIER Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit immobilier **TECHNIQUES DU BÂTIMENT** Savoir analyser techniquement un bien immobilier **GESTION IMMOBILIÈRE ET DE SYNDIC** Avoir une approche fondamentale de la gestion locative et de la copropriété **LEGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES** Intégrer la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail **FINANCEMENT ET FISCALITÉ** Connaître les différents impôts du particulier, établir des diagnostics et proposer des solutions adaptées **TECHNIQUE DE VENTE** Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales **ANGLAIS APPLIQUÉ** Savoir exercer sa profession en anglais **RÉSEAUX SOCIAUX** Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles **COMMUNICATION ET MANAGEMENT** Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management **GESTION FINANCIÈRE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE** Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier **DROIT** Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession **DIAGNOSTIC ANALYTIQUE ET COMMERCIAL** Pouvoir analyser la situation de l'entreprise sur son marché **CONDUITE DE PROJET** Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire **SIMULATION PROFESSIONNELLE** Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle **3 SPÉCIALISATIONS AU CHOIX** 1 › **GESTION LOCATIVE ET SYNDIC TECHNIQUES DE LA GESTION DE COPROPRIÉTÉ** Gérer une copropriété au quotidien — **GESTION LOCATIVE** Gérer un parc locatif et en assurer le suivi 2 › **TRANSACTIONNÉGOCIATION IMMOBILIÈRE** Etablir la relation avec les clients acquéreurs et vendeurs, de la prise de mandat à la conclusion de la vente — **ESTIMATION DE BIENS** Savoir estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique 3 › **PROMOTION PROSPECTION FONCIÈRE** Gérer les opérations réalisées en amont d'un projet immobilier —

...
Commentaires sur la durée hebdomadaire Positionnement en entretien individuel avant l'entrée en formation, adaptation du parcours aux pré-requis pédagogiques éventuellement validés en amont.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Commentaires sur la parcours personnalisable Rythme et durée suivant le statut : Formation Initiale / Alternance (Apprentissage ou Contrat de professionnalisation) / Formation Professionnelle Continue

Validation(s) Visée(s)

Responsable d'affaires en immobilier - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Vous pourrez poursuivre avec les Titres certifiés au RNCP de niveau 7 / 300 ECTS : - Manager de la Stratégie & de la Performance Commerciale, majeure Business, Management & Entrepreneuriat - Manager de la Stratégie & de la Performance Commerciale, majeure Manager Marketing Digital & E-Business - Conseiller en Gestion de Patrimoine

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00191425	du 28/09/2020 au 09/07/2021	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00221072	du 22/09/2021 au 30/08/2022	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00346267	du 12/09/2022 au 25/08/2023	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat app
00255961	du 12/09/2022 au 25/08/2023	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro

00346269	du 28/09/2023 au 28/08/2024	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00346268	du 28/09/2023 au 28/08/2024	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00392318	du 30/09/2024 au 29/08/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		
00392319	du 30/09/2024 au 29/08/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00392320	du 30/09/2024 au 29/08/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	