

## 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  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

## Conditions d'accès :

BAC validé : admission sur dossier et entretien ou Bac non validé mais avec une expérience professionnelle significative

## Prérequis pédagogiques :

BAC validé : admission sur dossier et entretien ou Bac non validé mais avec une expérience professionnelle significative

## Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Cette formation a pour but de former des professionnels de l'immobilier maîtrisant la vente, le conseil, la gestion, le marketing et toutes les ressources nécessaires au jour le jour pour l'exercice des métiers de ce domaine. Deux activités principales sont accessibles en BTS Immobilier : - La transaction immobilière : conseil et médiation entre un vendeur ou bailleur et un acquéreur ou un locataire d'un bien immobilier. - La gestion immobilière : administration de biens immobiliers collectifs ou privés ou publics individuels

## Contenu et modalités d'organisation

UNITÉ 1 : CULTURE GÉNÉRALE UNITÉ 2 : LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE APPLIQUÉE À L'IMMOBILIER Production orale : - La démarche d'achat, de vente ou gestion d'un bien. - Le conseil en matière d'acquisition, de vente ou de gestion d'un bien. - La gestion des conflits. Production écrite : - La synthèse d'information relatives à un marché. - La démarche d'information et/ou de conseil à destination d'un client. - La gestion des conflits. - La rédaction de comptes rendus, de documents de communication. Compréhension écrite : - Lire des documents généraux relatifs aux professions de l'immobilier. - Lire des documents professionnels dans le cadre d'opérations d'achat, de vente, de location ou de gestion d'un bien. - Lire des documents professionnels pour rechercher des informations relatives à un marché. - Lire des documents relatifs à des situations de conflits. UNITÉ 3 : CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER Droits et veille juridique - Le repérage du cadre juridique des activités immobilières - La qualification juridique dans le cadre des activités immobilières - La détermination du statut juridique de l'immeuble - L'analyse du statut juridique des personnes - La conclusion des contrats et leur exécution - La prise en compte de la responsabilité - La gestion de la relation de travail Économie et organisation de l'immobilier - L'analyse du marché de l'immobilier - L'analyse des structures d'entreprises opérant sur le marché de l'immobilier - Le repérage du rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale - L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques - L'étude et la formation des prix dans le secteur de l'immobilier Architecture, habitat et urbanisme, développement durable - L'étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux - La prise en compte des règles d'urbanisme - Le repérage des éléments caractérisant le bâti - La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales UNITÉ 4 : COMMUNICATION PROFESSIONNELLES - La préparation de la communication - La gestion des relations de communication - La gestion des conflits - La démarche qualité UNITÉ 5 : TECHNIQUES IMMOBILIÈRES Transaction Immobilière : - La cadre

...

Commentaires sur la durée hebdomadaire  
parcours aux pré-requis pédagogiques.

Parcours de formation personnalisable ?

Positionnement et entretien individuel à l'entrée en formation, adaptation du

Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

BTS professions immobilières - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

## Suite de parcours

Le BTS professions immobilières en alternance ou initial offre des débouchés variés : négociateur immobilier, gestionnaire de copropriété (syndic). Ces métiers ouvrent des opportunités dans le secteur immobilier, tant dans la transaction que dans la gestion des biens.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00394519	du 27/09/2023 au 30/06/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat pro
00394521	du 27/09/2023 au 30/06/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat pro
00392805	du 27/09/2023 au 30/06/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat app
00394522	du 03/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat app
00394524	du 03/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION	FPC

**00394523**du 03/10/2024 au  
30/06/2026

Bayonne (64)

**TALIS BAYONNE**Non  
éligible**00522652**du 22/09/2025 au  
30/06/2027

Bayonne (64)

**TALIS BAYONNE**Non  
éligible**00522656**du 22/09/2025 au  
30/06/2027

Bayonne (64)

**TALIS BAYONNE**Non  
éligible