

**BACHELOR****RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER****OPTION A : Transaction immobilière****OPTION B : Gestion locative & syndic**

Vous bénéficierez d'une formation spécialisée conçue pour répondre aux exigences du secteur immobilier. Ce programme permet aux apprenants d'acquérir des compétences stratégiques et opérationnelles en gestion, commercialisation et réglementation immobilière.

**Deux options sont proposées :** Transaction Immobilière, axée sur la négociation, la vente et l'accompagnement des clients dans leurs projets d'acquisition ou de cession de biens, et Gestion Locative & Syndic, dédiée à l'administration de biens, la gestion des locations et le pilotage de copropriétés.

Ce titre reconnu par l'État prépare aux métiers de l'immobilier et ouvre des perspectives d'évolution vers des postes à responsabilité.

- ❗ Formation en 1 an de septembre à juillet et possibilité d'intégrer la section jusqu'en janvier de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet)

**OBJECTIFS**

- ▶ Réaliser des transactions ou gérer des biens immobiliers en conformité avec les règles de droit
- ▶ Accompagner et optimiser la gestion fiscale du patrimoine immobilier d'un client
- ▶ Développer les activités commerciales et manager efficacement l'équipe au sein de l'agence immobilière
- ▶ Gérer et optimiser un portefeuille de copropriétés

**NOS MÉTHODES**

- ▶ Méthodes actives
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- ▶ Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- ▶ Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- ▶ Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

**PROGRAMME DE LA FORMATION**

Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

## PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Bac+2 validé (120 crédits ECTS)
- ▶ Dossier de candidature complet
- ▶ Entretien individuel

*\* Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé.  
Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).*

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

 formulaire d'inscription ou Parcoursup

- ▶ Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- ▶ La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- ▶ L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

## DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

**Durée :** La formation se déroule sur 1 an (504 heures)

**Modalités :** contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

**Rythme :** 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

## LES FRAIS DE FORMATION

- ▶ Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.
- ▶ Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure)

Nous contacter pour + d'informations



## ÉQUIPEMENT

- ▶ Salles équipées d'écrans interactifs
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Salle informatique

## NOS ATOUTS

- ▶ Groupes de travail à petits effectifs
- ▶ Suivis individualisés
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

## APRÈS LA FORMATION

Insertion professionnelle immédiate après l'obtention du titre permettant d'accéder à des postes de type négociateur immobilier / conseiller commercial en immobilier / responsable d'affaires en immobilier / responsable syndic / gestionnaire de copropriétés

## POURSUITES POSSIBLES (NIVEAU 7)

- ▶ [Mastère Manager du développement commercial](#) 



## HANDICAP +

BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas avec un référent handicap et la Direction.

Contact mail : [contact@bs-beaujolais.fr](mailto:contact@bs-beaujolais.fr) · Téléphone : 04 81 15 01 41

