

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

📍 Limas

Alternance

GÉRER, NÉGOCIER ET VENDRE. Le titulaire du BTS Professions Immobilières est un technicien polyvalent. Il intervient dans la gestion et la négociation, dans la conduite de promotions immobilières.

Il prospecte sa clientèle, négocie des mandats de vente, rédige des compromis, monte et suit un dossier avec des partenaires (banque, assurance) jusqu'à l'acte notarié.

Gestion de copropriétés et mission de syndic sont également des orientations de cette formation BTS professions immobilières.

📌 La formation débute en septembre et se déroule sur 2 ans de septembre à juillet. Elle est accessible jusqu'en novembre de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet).

OBJECTIFS

- ▶ Organiser et encadrer le travail d'une équipe commerciale.
- ▶ Constituer et gérer un portefeuille clients, y compris la promotion et la négociation.
- ▶ Préparer, rédiger et suivre les actes juridiques liés à la vente ou à la location.
- ▶ Évaluer les biens ou droits immobiliers et analyser les situations clients/prospects.
- ▶ Maîtriser les implications juridiques et suivre les dossiers jusqu'à leur conclusion.

NOS MÉTHODES

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

MODALITES D'ÉVALUATION

L'apprenant s'engage à respecter le rythme de travail et la discipline proposés dans le cadre de l'esprit du centre de formation.

Durant les deux années, le contrôle des connaissances s'effectue par :

- ▶ L'organisation d'évaluations sommatives, de quizz, de QCM.
- ▶ Le passage de BTS Blancs (épreuves orales et écrites)
- ▶ Des préparations à la présentation des activités professionnelles : atelier d'entraînement (soutenance à l'oral).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignements généraux

Culture générale et expression

Anglais

Enseignements professionnels

Conseil en ingénierie de l'immobilier

- Droit et veille juridique
- Architecture, habitat et urbanisme
- Économie et organisation
- Développement durable

Techniques immobilières

- Transaction
- Gestion

Communication professionnelle en français et en langue étrangère

Conduite et présentation d'activités professionnelles

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Avoir entre 15 et 30 ans*
- ▶ Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage
- ▶ Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel avec un très bon dossier scolaire et une bonne culture générale.
- ▶ S'intéresser au secteur immobilier
- ▶ Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client.

*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).

MODALITES 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.

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 1350h de formation sur 2 ans

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



EQUIPEMENT

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

NOS ATOUTS

- ▶ Groupes de travail à petits effectifs
- ▶ Suivis individualisés
- ▶ Contrôles en Cours de Formation
- ▶ Interventions de formateurs professionnels.

APRES LA FORMATION

Insertion professionnelle :
Agent immobilier, Négociateur immobilier, Responsable de gestion locative

POURSUITES POSSIBLES (NIVEAU 6 | BAC+3/4)

- ▶ BACHELOR Responsable d'Affaires en Immobilier
- ▶ Licence PRO mention métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers
- ▶ Licence PRO mention métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens.



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 Mme SINJAT référente handicap, et la Direction.

Contact mail : s.sinjat@csnd.fr • Téléphone : 04 81 15 01 41

