

BAC +2

ACCESSIBLE EN ALTERNANCE
DURÉE 2 ANS

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

**Vous êtes titulaire du BAC
Ou d'un titre professionnel de
niveau 4**

EMPLOI DU TEMPS

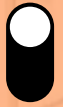
LUNDI



MARDI



MERCREDI



JEUDI



VENDREDI



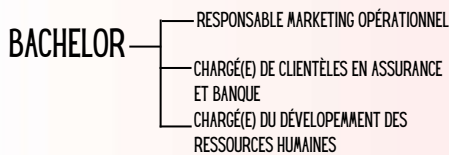
■ EN ENTREPRISE

■ EN FORMATION

"Le Négociateur Immobilier apporte services et conseils auprès d'une clientèle de particuliers. Il a une vision 360 : vendre et trouver un bien mais aussi louer et administrer le patrimoine de ses clients. Il s'implique avec rigueur et autonomie et se doit de développer constamment sa capacité d'écoute et d'anticipation. C'est le choix d'une carrière riche en moments intenses, parfois difficiles, mais dans laquelle la performance et la compétence sont toujours récompensées."

Ahmed GUECHGUACH, Responsable
Pédagogique

ET APRÈS ?



DEVENEZ:

- NÉGOCIATEUR IMMOBILIER
- GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ
- ADMINISTRATEUR DE BIENS
- CHEF(FE) D'AGENCE



Missions en entreprise

Transaction immobilière

Participation au travail de l'équipe commerciale et analyse du marché de l'entreprise. Organisation de la prospection, évaluation des biens immobiliers à la vente, estimation des loyers, prise de mandat et construction du dossier client vendeur ou bailleur. Mise en publicité des biens à vendre et à louer, négociation dans l'intérêt des parties, analyse financière du locataire et de l'acquéreur. Réalisation de la vente ou de la location, suivi de la relation commerciale.

Gestion locative

Découverte du propriétaire et du bien, conclusion du mandat, information du locataire et suivi des obligations durant le bail et conseils donnés au propriétaire durant le bail.



Gestion immobilière

Découverte du propriétaire, préparation, tenue et suivi de l'Assemblée Générale, gestion et suivi administratif et juridique de l'immeuble, gestion comptable budgétaire et suivi technique de l'immeuble.

Programme de formation

- Économie générale Management des entreprises
- Droit Immobilier
- Technique de l'immobilier
- Techniques du bâtiment
- Actions professionnelles
- Transaction immobilière
- Gestion Immobilière
- Conseil en ingénierie de l'immobilier (droit de l'immobilier, économie de l'immobilier, urbanisme & techniques du bâtiment)
- Culture générale & expression
- Anglais/ Espagnol

L'ALTERNANCE

-18 ans 18 à 20 ans 21 à 25 ans +26 ans

1ère année	27 % du SMIC	43 % du SMIC	53 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	471,75	751,31	926,03	1747,23
SALAIRE NET	467,63	743,80	916,77	1693,41
COÛT EMPLOYEUR	481,19	766,34	944,55	1774,99
2ème année	39 % du SMIC	51 % du SMIC	61 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	681,42	891,09	1065,81	1747,23
SALAIRE NET	674,61	882,18	1055,15	1693,41
COÛT EMPLOYEUR	695,05	908,20	1087,13	1774,99

Base 35 heures
au 01/05/2023

Prime d'aide à
l'embauche
jusqu'à 6000€
avant le 31
Décembre 2023

TARIF

Toutes nos formations s'effectuant en alternance sont prises en charge à 100% par un organisme de financement (OPCO)

RÉGLEMENT D'EXAMEN

E.1 Culture générale et expression Coeff 3 Durée 4h - Ecrit	E.2 Langue étrangère (LV1) Coeff 2 Durée 2h - Ecrit	E.3 Conseil en ingénierie de l'immobilier Coeff 4 Durée 3h - Ecrit	E.4 Communication professionnelle en français et langue étrangère Coeff 2 Durée 20min - Oral	E.5 Techniques immobilières Coeff 6 Durée 6h - Ecrit	E.6 Conduite et présentation d'activités professionnelles Coeff 4 Durée 40min - Oral
--	--	---	---	---	---

*Pour plus d'info sur les équivalences ou passerelles et suite de parcours, merci de vous rapprocher du responsable des admissions lors de votre session de recrutement.



ÇA VOUS TENTE ?

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- 
Demande d'informations
- 
Participation à l'information collective + Test de positionnement
- 
Entretien individuel - Positionnement - Remise du dossier de candidature
- 
Finalisation de l'inscription sous 8 jours par mail

Accessibilité aux personnes en situation de handicap + référent handicap