






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

Bloc 1 du titre de niveau 6 Responsable d'Affaires en Immobilier enregistré au RNCP sous le numéro 36662 – certificateur : ECORIS – Titre enregistré le 01/07/2022 pour une durée de 3 ans

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une certification et peut être capitalisé

Ouverture à partir de Septembre 2025

Session assurée à partir de 8 candidats

 <p style="text-align: center;">Les prérequis</p> <p>Un an minimum d'expérience professionnelle post bac dans le secteur tertiaire</p>	 <p style="text-align: center;">Le public</p> <p>Tout public, sous réserve de la validation de l'admission</p>
 <p style="text-align: center;">La durée & Les modalités d'évaluation</p> <p><u>213 heures</u> dispensées en synchrone par des intervenants pouvant être issus du monde professionnel</p> <p>Evaluation finale en fin de Parcours – 2h30</p> <p>A l'obtention, le certificateur ECORIS fournit une attestation de réussite</p>	 <p style="text-align: center;">Les objectifs</p> <p>L'objectif est d'acquérir les compétences permettant la réalisation d'une action de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit.</p> <p>Les objectifs de chaque module sont décrits</p>
 <p style="text-align: center;">Moyens mis en œuvre</p> <p>Pour assurer la formation, les moyens matériels suivants à disposition : salles de cours, matériel informatique avec logiciels nécessaires, connexion internet, vidéoprojecteurs, ... et plateforme collaborative.</p>	<p>Chaque intervenant s'engage sur une progression pédagogique qui fait l'objet d'un contrôle de la part de l'encadrement pédagogique. Les intervenants sont recrutés dans le respect de la réglementation en vigueur et peuvent être issus du monde professionnel.</p>

**Le programme****Simulation Professionnelle -15 heures**

Après un temps de préparation, jeu de rôles positionnant le candidat en situation professionnel

- Négociation : prise de contact, découverte, argumentation, objection et conclusion
- Comportement : tenue vestimentaire, écoute/empathie, conviction/persévérance, conseil/clarté et utilisation des données chiffrées
- Connaissances : juridiques, techniques, fiscales, financières, déontologiques et règlementaires

Technique de vente -22 heures

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

- Développer la communication commerciale, afin de prendre confiance en soi et créer un climat propice à la négociation
- Etre capable de créer et utiliser des Outils d'Aide à la Vente (OAV)
- Mener un entretien complet de vente
- Prendre rendez-vous par téléphone, vendre par téléphone

Environnement Economique et Juridique de l'Immobilier – 85 heures

Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier

- Dominer le droit propre à l'immobilier-Les registres-La jurisprudence
- Gérer la valeur des biens, les mandants, les mandats, les avant-contrats
- Gérer le montage et la commercialisation d'une opération immobilière en VEFA
- Gérer le logement social
- Appréhender les choix de positionnement, les stratégies commerciales, l'équilibre financier de l'Agence
- Gérer la relation client et le conseil jusqu'à la conclusion de l'affaire
- Conseiller les clients sur les autres secteurs de l'immobilier: immobilier commercial, viager, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale

Gestion Immobilière et Syndic – 18 heures

Avoir une approche fondamentale de la gestion locative et de la copropriété

- Reconnaître les différents baux de location
- Comprendre la différence entre location et gestion
- Pouvoir renseigner un client sur les éléments fondamentaux de la gestion locative et de la copropriété
- Comprendre un PV d'Assemblée Générale
- Comprendre le fonctionnement d'une copropriété

Anglais appliqué – 44 heures

Etre capable d'exercer son métier en anglais

- Maîtriser le vocabulaire général et le lexique professionnel
- S'exprimer en respectant la structure des phrases (syntaxe, temps, formes verbales)
- S'exprimer de façon correcte (phonologie)

Techniques du bâtiment – 29 heures

Savoir analyser techniquement un bien immobilier

- Comprendre les imbrications multiples qui façonnent un bien immobilier, en citer au minimum trois
- Utiliser les documents administratifs et juridiques liés à l'urbanisme
- Comprendre les rapports entre les intervenants dans l'acte de bâtir.
- Expliquer la constitution d'une toiture traditionnelle
- Comprendre les besoins de performance des éléments de second-œuvre et fluides
- Maîtriser les règles d'accessibilité PMR
- Maîtriser les différents diagnostics réglementairement obligatoires
- Interpréter les diagnostics immobiliers au regard de la valeur du bien