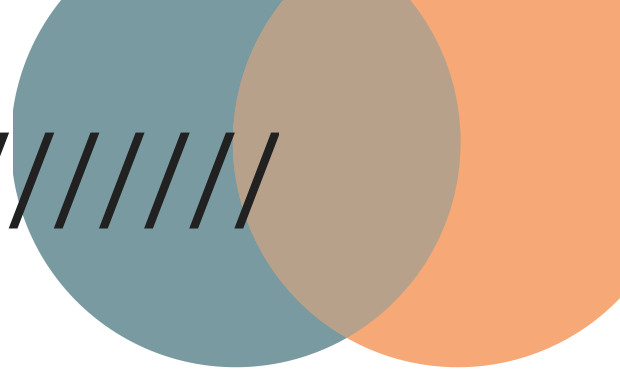


FORMATION AGENT IMMOBILIER CARTE T



3 890 EUROS NET DE TVA

CIBLES

- Salariés ;
- Demandeurs d'emploi ;
- Apprentis ;
- Personnes en reprise d'études.

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de négociation des biens immobiliers
- Assurer une transaction immobilière
- Gérer une copropriété
- Assurer la gestion locative dans tous les secteurs
- Obtenir la Carte Transaction Immobilière

DOCUMENT REMIS

- Diplôme - Titre RNCP, reconnu par l'État Niveau 5 *

DUREE

1100 HEURES

PREREQUIS

NIVEAU

Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

TECHNIQUES

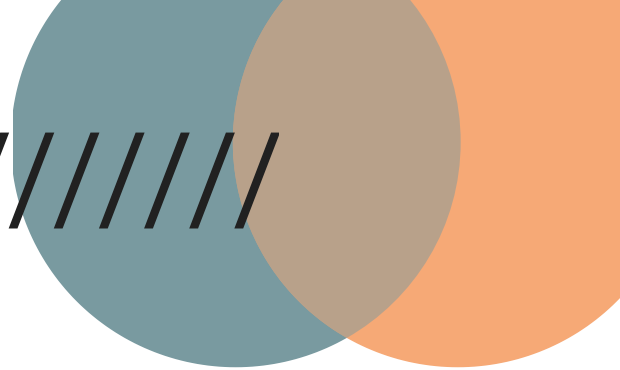
Prérequis nécessaires à minima maîtrise de la langue française, utilisation d'un ordinateur, connexion internet et notions du budget d'un ménage.

DELAIS D'ACCES

- Inscriptions à tout moment de l'année.
- Le délai d'accès à la formation est habituellement de 6 jours après validation complète de votre dossier.

*BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 05/04/2012 publié au Journal Officiel du 21/04/2012
Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

FORMATION AGENT IMMOBILIER CARTE T



STAGE

A la durée de formation s'ajoute la période de stage obligatoire de 14 semaines à temps plein.

DATE D'EXAMENS

Mai - Juin

METIERS VISES

- Agent immobilier ;
- Négociateur / Négociatrice immobilier ;
- Gestionnaire de parc ;
- Gestionnaire locatif ;
- Conseiller / Conseillère en location ;
- Chargé / Chargée d'attribution (secteur social) ;
- Syndic de copropriété.



PROGRAMME DE FORMATION

Bloc de formation 1 - Transaction Immobilière

- Le cadre de travail du négociateur
- Les outils de la gestion du temps
- La constitution d'un portefeuille
- Le conseil en estimation
- Commercialisation des biens - prise de mandat
- Commercialisation des biens - publicité
- Commercialisation des biens - Négociation
- Le conseil de financement - analyse financière de l'acquéreur
- Le conseil de financement - analyse financière du locataire
- Conclusion de la transaction - la vente
- Conclusion de la transaction - la location

Bloc de formation 2 - La gestion de copropriété

- La découverte de la copropriété
- La préparation, la tenue et le suivi de L'AG
- La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble
- La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble
- Le suivi technique de l'immeuble

Bloc de formation 3 - La gestion locative

- La découverte du propriétaire et du bien
- La conclusion du mandat/bail
- Le suivi du locataire
- Les obligations du bailleur
- Le conseil au bailleur
- Le suivi du bailleur

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc de formation 4 - Culture générale et expression

- La Synthèse de document
- L'écriture personnelle
- S'informer et se documenter
- Lire et comprendre un message
- Écrire un message
- Communiquer à l'oral

Bloc de formation 5 - Communication professionnelle

- La préparation de la communication professionnelle
- La gestion de la relation dans la communication professionnelle
- La gestion des conflits
- La démarche qualité

Bloc de formation 6 - Droit et veille juridique

- Le cadre juridique des activités immobilières
- La qualification juridique
- Le statut juridique de l'immeuble
- Le statut juridique des personnes
- Les contrats
- La responsabilité
- La gestion de la relation de travail

Bloc de formation 7 - Economie et organisation de l'immobilier

- La gestion de la relation de travail
- Marché immobilier : les fondamentaux de l'économie immobilière
- L'analyse du marché immobilier
- Les entreprises du marché immobilier
- Le 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 immobilier

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc de formation 8 - Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

- L'évolution des styles architecturaux
- Habitat/Construction
- Urbanisme
- Du développement durable à la transition écologique
- Les actions environnementales pour le bâti
- La transition numérique pour la ville et l'architecture
- Les règles et les acteurs (Architecture/Urbanisme)

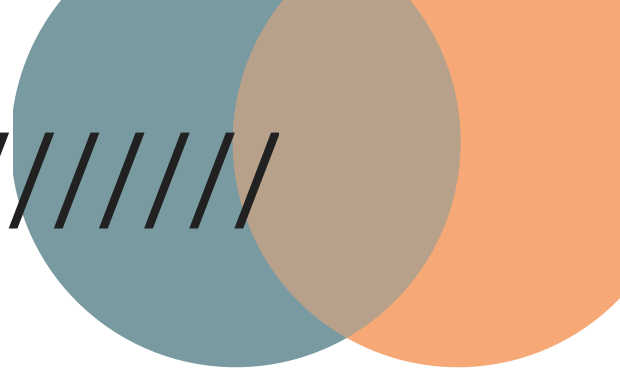
Bloc de formation 9 - Les projets CPAP et UIL

- Le dossier CPAP
- Le dossier UIL
- Exemple de dossiers
- Les référentiels UIL







Bloc de formation 10 - LVE appliquée à l'immobilier

- Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères au BTS
- Becoming a professional
- Becoming a professional
- Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world
- Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world
- Bon à savoir ou à revoir
- The real estate industry

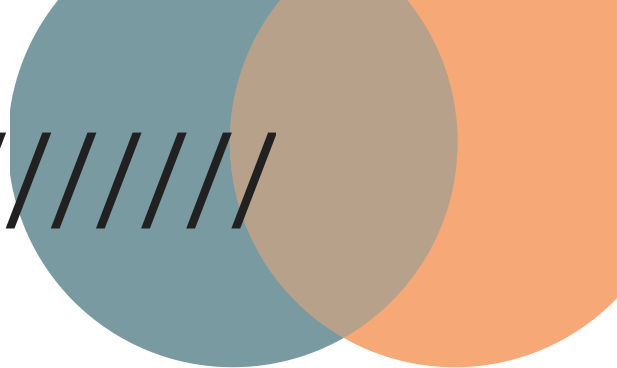
FORMATION AGENT IMMOBILIER CARTE T



FORMATION 100 % EN LIGNE

-  Accompagnement jusqu'à la réussite - Support pédagogique à chaque étape de votre parcours de formation et assistance de vos formateurs experts sous 24h ouvrées maximum
-  Coaching carrière - Programme de coaching exclusif orienté emploi et carrière pour booster votre employabilité et votre succès en poste
-  Apprendre en faisant - Pédagogie active où l'apprenant est acteur de son propre apprentissage : construisez, créer, expérimentez !
-  Se préparer pour le monde réel - Apprentissage directement applicable basé sur des exemples réels, projets, cas pratiques et contenus immersifs
-  Réseau d'experts de premier plan - Plus de 300 formateurs experts pour transmettre les meilleures pratiques dans chaque domaine
-  Excellence académique & digitale - Cours écrits et vidéos, à la demande et en direct. Plateforme de formation accessible 24h/24 et 7j/7 en ligne et sur app iOS/Android

CREFORMA PLUS VOTRE PARTENAIRE FORMATION



QUELQUES STATISTIQUES *

86 %

TAUX DE REUSSITE

92 %

TAUX DE SATISFACTION

78 %

D'ACCÈS À L'EMPLOI DANS LES 6 MOIS

MODALITES DE FINANCEMENTS



CERTIFICATIONS ET DEMARCHES QUALITES



La certification qualité a été délivrée aux titres de la catégorie d'action suivante : actions de formation.

* Statistiques réalisées sur l'ensemble de nos formations en 2022

