

BACHELOR EN ALTERNANCE IMMOBILIER

BAC
+3

TITRE RECONNU PAR
L'ÉTAT DE NIVEAU 6

N° RNCP : 36662
Enregistré le 01/07/2022



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Réussir son intégration dans le secteur immobilier pour exercer le métier de négociateur immobilier. Comprendre l'environnement de l'immobilier, ses enjeux et ses codes pour pouvoir évoluer dans le métier.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée de formateurs et de professionnels diplômés issus du monde de l'entreprise.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

- **DURÉE** : 413 heures réparties sur 1 an.
- **RYTHME D'ALTERNANCE** : 2 semaines sur 3 en entreprise. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète. Cours dispensés en face à face.
- **PROCHAINE RENTRÉE** : Septembre 2026

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

- Le titre « Le Bachelor Immobilier - Transaction » de niveau 6 (Bac +3)
- Le Bachelor Immobilier - Transaction

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature
- Entretien individuel

*Autre profil : contactez-nous.

Il existe des équivalences et correspondances possibles avec l'ancienne certification (RNCP34479) mais pas de passerelle possible.



PUBLIC

- Etudiant(e)s
- Salarié(e)s (reconversion, promotion)
- Demandeur(euse)s d'emplois
- Accessibilité aux publics en situation de handicap



COMPÉTENCES CLÉS

- Identifier des tendances et trouver des biens immobiliers susceptibles d'être au centre de futures transactions immobilières
- Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier
- Promouvoir des biens immobiliers d'une manière commerciale
- Accompagner un client jusqu'au terme de la transaction immobilière



TARIFS & PRISE EN CHARGE

7 718 €

100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

*Pour tout contrat signé avant le 1er Juillet 2025. Autre cas, nous contacter.

Votre programme

DURÉE DE FORMATION :
1 AN (413 H)

Environnement économique et juridique de l'immobilier

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

Techniques du bâtiment

Savoir analyser techniquement un bien immobilier.

Gestion immobilière et Syndic

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

RSE

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

Techniques de vente

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.

Simulation professionnelle

Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle.

Financement et Fiscalité

Etablir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées.

Législation et Gestion des Ressources Humaines

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

Communication et Management

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Conduite de projet

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux de son projet.

Anglais

Justifier d'un niveau B1.

● SPÉCIALITÉ : Transaction

Négociation immobilière

De la découverte clients vendeurs, acquéreurs à la prise de mandat, rédaction d'un compromis et suivi jusqu'à l'acte authentique.

Estimation de biens

Savoir estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

L'appréciation du travail se fera tout au long de l'année. Le travail continu tient une place particulièrement importante dans notre appréciation de la progression d'un étudiant. Des évaluations relatives aux attentes professionnelles rythmeront la formation de cette année.

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciations 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.

Poursuite d'études

MASTÈRE (BAC+5)

- Mastère en Immobilier
- Mastère en gestion locative
- Mastère Promotion Immobilière

Emplois visés

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier
- Conseiller commercial
- Responsable d'affaires en immobilier