

Licence pro métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers

Licence professionnelle

CPF

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

Objectifs de formation

À l'issue de la formation, le titulaire de la licence professionnelle est capable de mener à bien une transaction (vente de maisons et d'appartements), en vente de neuf (avec la compréhension de l'étude de faisabilité d'un programme de promotion immobilière) et en immobilier d'entreprise (bureaux, fonds de commerce). Le titulaire maîtrise également des compétences transversales (immobilier, droit, assurance, fiscalité, architecture, relation client, transaction, location, urbanisme, marketing, communication et marché de l'immobilier) lui permettant de mieux comprendre son secteur d'activité pour évoluer tout au long de sa carrière.

Infos pratiques

Durée

1 Année(s) dont 490 Heure(s) en centre

Rythme en entreprise

3 semaines/mois

Tarif(s)

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Contacts

MAZE Pauline (Bruz)

pauline.maze@fac-metiers.fr
02.99.05.45.40

Programme

UE 1 : Environnement économique et juridique de l'immobilier

Droit de la transaction, de la promotion, de la copropriété et de la gestion immobilière - Baux commerciaux - Statuts métiers

UE 2 : Urbanisme, architecture, pathologie du bâtiment

Architecture et techniques de construction - Pathologie du bâtiment et diagnostics - Décarbonation

UE 3 : Pratiques en assurance, fiscalité, comptabilité et financement Fiscalité, défiscalisation et pratique de l'assurance

Comptabilité - Financement de l'acquisition

UE 4 : Pratique de la communication immobilière

Communication - Anglais professionnel - Conception de supports de communication - Marketing et IA

UE 5 : Pratiques commerciales de l'immobilier

Marketing stratégique et direct de l'immobilier - Négociation immobilière / Pratique de l'évaluation - Expertise

UE 6 : Métiers de l'alternance

Mises en situations professionnelles - 1 Spécialisation à choisir : Chargé d'opérations - Promotion immobilière - Négociateur en immobilier d'entreprise - Négociateur en fonds de commerce

UE 7 : Activité salariée en entreprise

Les plus

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Réseau d'entreprises : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance
- Conférences et ateliers : Participation à des événements sur l'IA, la RSE, conférence métier - chantier associatif
- Partenariat : Cette formation valide un diplôme délivré par l'université de Rennes 1 et est proposée en partenariat avec l'IUT de Saint Brieuc - Programme conçu avec les syndicats professionnels (FNAIM, UNIS, SNPI)
- Possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe (ERASMUS+)
- Suivi pédagogique renforcé : Coaching pour les livrables (Suivi books, mémoire professionnel) - Accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation

Les conditions d'admission

Prérequis

Titulaire d'un BAC+2 Niveau 5

➔ Niveau d'entrée : BTS, BAC+2 (Niv. 5) ➔ Niveau de sortie : Licence pro, BAC+3 (Niv. 6)

Sessions

Bruz

- De septembre à septembre sur 1 an

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés principalement par un contrôle continu (DS), la réalisation de productions en communication et 2 oraux de fin de formation (dont un accompagné d'un mémoire). Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 60 crédits ECTS.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative. 14 semaines de formation, dont 10 semaines à la Faculté des Métiers de Bruz et 4 semaines à l'IUT de Saint-Brieuc.

Modalités d'entrée

Dossier de candidature, entretien de sélection : réunion collective puis entretien individuel, job dating à suivre avec les entreprises qui recrutent.

Les inscriptions sont ouvertes de début janvier à décembre.

Pour la préinscription en ligne, cliquez sur "Je me préinscris", vous allez être redirigé vers le site de l'université de Rennes 1. Après création de votre compte et une fois arrivé à l'étape candidature, veuillez sélectionner l'établissement "IUT de Saint Brieuc" et "Licence professionnelle métiers de l'immobilier".

Perspectives métiers

Attaché.e commercial.e en immobilier, conseiller .e immobilier, négociateur. rice en immobilier, responsable de clientèle en transaction immobilière, cadre de la gestion en patrimoine immobilier, conseiller.e technique en immobilier, gestionnaire de copropriété, chargé.e de mission immobilière, chargé.e d'études immobilières en agence immobilière, dans un office notarial, au sein d'un syndic de copropriété, chez un promoteur immobilier, dans l'habitat social, chez un constructeur de maisons, chez un aménageur lotisseur, dans une agence spécialisée.

Poursuite d'études

Mastère Manager en ingénierie d'affaires : Manager de la Performance Marketing et Commerciale

Mastère Manager Immobilier :

Nos réseaux, certifications et référence



Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Licence pro mention métiers de

l'immobilier : transaction et commercialisation de
biens immobiliers - UNIVERSITE DE RENNES

Code CPF : 284180

Code RNCP : 39824 - JO du 25-11-2024

Date et mise à jour des informations : 18/06/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr