

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.

Programme

UE 1 : Environnement économique et juridique de l'immobilier

Marché de l'immobilier - droit de la transaction, de la promotion, de la copropriété et de la gestion immobilière - baux commerciaux et droit pénal

UE 2 : Urbanisme, architecture, pathologie du bâtiment

Architecture et techniques de construction - Pathologie du bâtiment et diagnostics

UE 3 : Pratiques en assurance, fiscalité, financement, comptabilité

Fiscalité, défiscalisation et pratique de l'assurance - Comptabilité financière et financement

UE 4 : Pratique de la communication immobilière

Communication, Anglais professionnel - Conception de supports de communication, création de site internet et digitalisation de la relation client

UE 5 : Pratiques commerciales de l'immobilier

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

UE 6 : Spécialisation projet tutoré

Chargé de promotion, Négociateur fonds de commerce

UE 7 : Activité salariée en entreprise

Infos pratiques

🕒 Durée

1 Année(s) dont 525 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

Contact



MAZE Pauline

pmaze@fac-metiers.fr

02.99.05.45.40

📌 Les plus

- La formation est professionnalisante avec plus des 2/3 de cours dispensés par des professionnels reconnus du secteur de l'immobilier.
- La pédagogie de l'alternance permet d'acquérir progressivement les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier.
- 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). Fort réseau d'entreprises partenaires.

Les conditions d'admission

Prérequis

Titulaire d'un BAC+2 ou niveau équivalent - BTS, DUT - DEUG : Droit, Economie et Gestion, Administration Economique et sociale (AES), Langues Etrangères Appliquées (LEA) ; DUT : Technico-commercial, GEA, Carrières juridiques ; BTS : Action commerciale, Comptabilité-gestion, Commerce International, Negociation et relation clients

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

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques, examen final. Pas de certification par blocs de compétences (sauf cas contraire).

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative. 10 semaines à la Faculté des Métiers de Bruz 5 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, 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 Brieux" 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

Manager d'affaires : Piloter votre activité commerciale

Master of science Management des Services Immobiliers : option management de l'immobilier résidentiel

Master of science Management des Services Immobiliers : option management de l'immobilier tertiaire

Sessions

Bruz

- 2020-2021

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

Code CPF : 284180

Code RNCP : 30124

Date et mise à jour des informations : 01/06/2022

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