

Conduire le projet immobilier d'un client en vente et/ou location

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

240h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 290 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 5
(Bac+2)

En partenariat académique avec **ESGIMMOBILIER**

Dans le cadre de cette formation, vous maîtriserez les clés pour prospecter et négocier un mandat, commercialiser un bien à la vente ou à la location, accompagner le client acquéreur, accompagner le client bailleur et locataire et améliorer la relation client

Vous serez capable de :

- Développer le portefeuille de l'agence
- Conseiller le client dans son projet d'achat ou de location
- Négocier dans l'intérêt des parties
- Établir les actes en lien avec l'opération

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

✓ Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de

compétences



Bloc de compétences "Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location" du BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38380, par arrêté du 22/11/2023 publié au Journal Officiel du 08/12/2023

✓ Attestation de fin de formation **studi** &

ESGIMMOBILIER

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

Développer le portefeuille de l'agence

- Analyse du marché immobilier
- La segmentation de la demande
- La prospection et fidélisation client
- Trouver des prospects
- Concevoir des supports de prospection
- La connaissance du client, les fiches techniques et commerciales
- La méthode CROC et les techniques de mise en relation avec la cible
- La méthode CERC et les techniques de traitement d'appel entrant
- Techniques d'argumentation en fonction des clients
- Réfuter les objections
- Le barème de commission
- La mesure de la performance commerciale

Conseiller le client dans ses choix et ses démarches

- Présentation de la transaction immobilière
- Le mandat de vente
- L'estimation d'un bien d'habitation
- L'estimation des biens professionnels et commerciaux
- Le mandat de location
- L'estimation des loyers
- La rentabilité locative
- Le mandat de recherche
- Le mandat de gérance
- L'estimation du viager et du démembrement de propriété
- Les diagnostics obligatoires

Commercialiser un bien à la vente ou à la location

- La publicité de l'agence immobilière
- Affichage et mentions obligatoires
- L'arrêté du 10 janvier 2017 sur les annonces
- Les opérations de promotions particulières
- Le publipostage et l'emailing pour promouvoir un bien
- L'utilisation des réseaux sociaux dans sa stratégie de vente
- Communication et réseaux sociaux dans le secteur de l'immobilier

Accompagner le client acquéreur

- La réception de l'appel et la découverte du client acquéreur
- Le bon de visite, le compte rendu de visite, et le suivi des visites
- La négociation en immobilier
- L'offre d'achat
- L'analyse financière de l'acquéreur
- Le contrat de prêt
- Les sûretés et les assurances du prêt

- Les droits d'enregistrement et la TVA
- La plus value
- La défiscalisation
- Les avant-contrats
- Les logiciels de transactions immobilières

Accompagner le client bailleur et locataire

- Le logement décent
- La documentation du dossier propriétaire et les diagnostics
- La location nue
- La location meublée
- La colocation
- Le bail commercial
- La location saisonnière
- La fiscalité des revenus locatifs (location nue)
- Défiscalisation Pinel
- La fiscalité des revenus locatifs (location meublée)
- L'analyse financière du locataire
- La notion de non-discrimination
- La mise en place du locataire
- L'assurance du local
- Les différents régimes juridiques de la location : les baux professionnels et commerciaux
- Le contenu du bail et la grille de vétusté
- Les logiciels de gestion

Assurer le suivi administratif et financier de la location

- Présentation de la gestion locative
- Le paiement du loyer et des charges (privé et social)
- L'avis d'échéance et la quittance
- Le compte rendu de gestion
- La révision du loyer et des charges, le surloyer (privé et social)
- Les défauts de paiement (procédures à suivre)
- Les procédures d'indemnisation
- Les obligations vis-à-vis du locataire (entretien, régularisation de charges)
- Les obligations d'entretien du local (réparations locatives)
- Les devis et travaux
- La reconduction ou renouvellement du bail
- La fin du bail à l'initiative du locataire
- La fin du bail à l'initiative du bailleur
- Congé pour vente : le droit de préemption du locataire
- L'état des lieux de sortie et le dépôt de garantie
- Les troubles du voisinage

Améliorer la relation client

- Maîtriser la prospection, la fidélisation et l'expérience client
- Évaluer la satisfaction de la clientèle
- La fidélisation via le digital
- Évaluation des actions de fidélisation
- La réputation et l'e-réputation
- La base de données
- Les outils de suivi
- Le RGPD

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Diplôme visé, le candidat doit :

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)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Pour se présenter à l'examen du BTS Immobilier, le candidat doit avoir effectué un stage ou plusieurs stages d'une durée cumulée de 420 à 490 h (12 à 14 semaines) dont au moins une période de 4 à 6 semaines consécutives.

STUDI vous fournira une convention de stage.

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- E4 - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location (Coefficient 6) : épreuve écrite (3h)

Certification :

Certification : Bloc de compétences "Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location" du BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38380, par arrêté du 22/11/2023 publié au Journal Officiel du 08/12/2023

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr