

# BACHELOR

## Immobilier et projet Patrimonial

Formation menant à la certification **Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier** de niveau 6 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 31/01/2025 délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LYON (accessible par la VAE) (RNCP40174)

### OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former et rendre opérationnels des professionnels de la négociation de biens immobiliers, d'habitation et d'entreprise, capables d'analyser le patrimoine immobilier et financier de ses clients, mais aussi capables de conseiller, d'accompagner et d'orienter stratégiquement leurs clients dans le cadre d'opérations destinées à la constitution et au développement de leur patrimoine immobilier.



## RYTHME

En formation scolaire  
En alternance

## PROGRAMME

Formation sur 1 an  
soit 581 heures

## ADMISSION

Dossier et  
entretien

### BLOC1 ELABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET DE NÉGOCIATION COMMERCIALE POUR LE DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE BIENS IMMOBILIERS

Veille et analyse du marché immobilier  
Stratégies de négociation et conseil immobilier ♥  
Création et gestion d'un portefeuille immobilier ♥  
Techniques de prospection et acquisition de mandats  
Définition et valorisation des biens à la vente ou à la location  
*Séminaire : Elaboration d'une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers*

### BLOC2 ENCADRER LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE POUR LE COMPTE DU VENDEUR, BAILLEUR ET DE L'ACQUÉREUR

Analyse responsable et éthique des biens immobiliers  
Promotion et communication des biens immobiliers  
Présentation et mise en relation des biens et des clients ♥  
Négociation des transactions immobilières ♥  
Suivi des transactions de vente  
Suivi des transactions de locations  
Anglais professionnel de l'immobilier  
*Séminaire : Encadrement de la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur*

### BLOC3 CONSEILLER UN CLIENT DANS SON PROJET PATRIMONIAL IMMOBILIER ET FINANCIER

Définition du projet patrimonial immobilier et financier  
Expertise et analyse du dossier patrimonial  
Évaluation de la faisabilité patrimonial  
Stratégies de financement et dispositifs responsables  
Suivi et mise en œuvre du projet patrimonial ♥  
*Séminaire : Conseil un client dans son projet patrimonial immobilier et financier*

#### APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Culture digitale  
IA dans l'Immobilier  
Ateliers vidéo et influence

## MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel France Compétences / RNCP40174

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification. En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

**CONSTITUER** un portefeuille de biens immobiliers et de prospects

**NÉGOCIER** des mandats de gestion locative ou de vente

**GÉRER** les relations clients et les négociations

**CONSEILLER** le client

## LE + LEARNING EXPEDITION

UN SÉJOUR À L'ÉTRANGER POUR  
UNE EXPÉRIENCE PÉDAGOGIQUE UNIQUE

## POUR SUIVRE AVEC UN MASTÈRE PROFESSIONNEL

A l'Escom : en Management  
et Stratégie d'Entreprise

(ou tout autre titre de niveau 7 selon  
les modalités d'admission)

Escom Nice  
22 rue El Nouzah  
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-escom.com

Escom Cannes  
5 rue Migno  
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-escom.com