

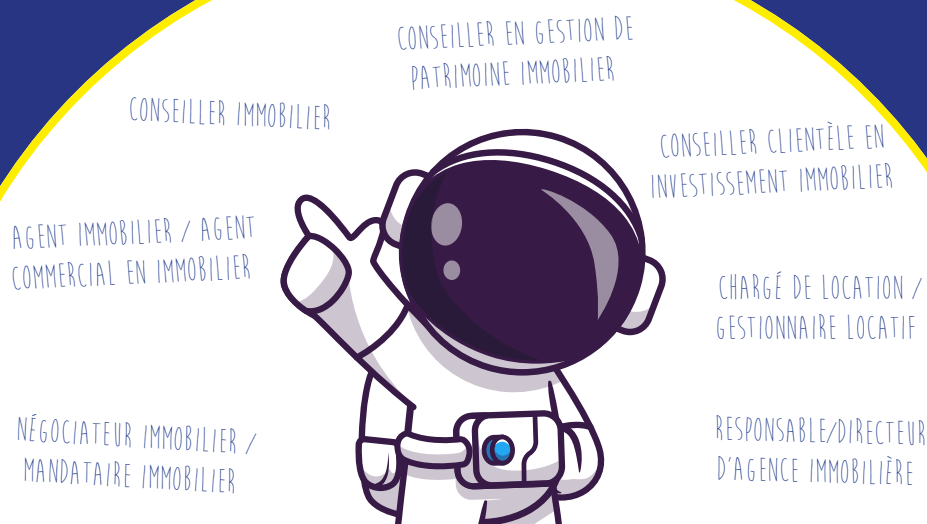
BACHELOR

Immobilier et Patrimoine

Titre à finalité professionnelle » Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier » de niveau 6 reconnu par l'Etat code NSF 310t, 313, 313t enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 31/01/2025, délivré par EFAB (Titre RNCP 40174)

OBJECTIF DE LA FORMATION !

Le métier de Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier consiste à accompagner les clients dans la gestion, l'acquisition et la valorisation de leur patrimoine immobilier, en tenant compte de leurs contraintes financières et fiscales, de leurs besoins, ainsi que de leurs objectifs à long terme. Ce professionnel dispose d'un large éventail de compétences en prospection, négociation, évaluation de biens et conseil stratégique patrimonial.



RYTHME

Alternance : 2 jours école 100% présentiel / 3 jours entreprise
Formation scolaire : avec un stage en entreprise

PROGRAMME

La formation dure 1 an soit 581 heures

ADMISSION

Dossier de candidature et entretien d'admission

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 (S1)
Stratégies de négociation et conseil immobilier (S1)
Création et gestion d'un portefeuille immobilier (S1)
Techniques de prospection et acquisition de mandats (S1)
Définition et valorisation des biens à la vente ou à la location (S1)
Séminaire 1 : 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 (S1)
Promotion et communication des biens immobiliers (S1)
Présentation et mise en relation des biens et des clients (S1)
Négociation des transactions immobilières (S2)
Suivi des transactions de vente (S2)
Suivi des transactions de location (S2)
Anglais professionnel de l'immobilier (S1 + S2)
Séminaire 2 : 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 (S2)
Expertise et analyse du dossier patrimonial (S2)
Évaluation de la faisabilité patrimoniale (S2)
Stratégies de financement et dispositifs responsables (S2)
Suivi et mise en œuvre du projet patrimonial (S2)
Séminaire 3 : Conseil du client dans son projet patrimonial immobilier et financier

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Contrôle continu - Examen fin de module - Épreuves certificatives : Mise en situation professionnelle - Étude de cas et soutenance orale - Rapport d'activité

La moyenne de chaque bloc de compétences doit être $\geq 10/20$ + avoir suivi au moins 85% des heures de formation (hors arrêt maladie)

Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.

1 seul bloc de compétences peut être rattrapé

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Elaborer une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers

Encadrer la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur

Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier

LE + LEARNING EXPEDITION

POSSIBILITÉ D'UN UN SÉJOUR À L'ÉTRANGER SUR LA BASE DU VOLONTARIAT ET DANS LA LIMITE DES PLACES DISPONIBLES

POURSUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN MASTÈRE PROFESSIONNEL

Poursuivre à l'Esccom avec le Mastère Professionnel Management et Stratégie d'entreprise ou tout autre titre de niveau 7 selon les modalités d'admission.

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com