

# BACHELOR IMMOBILIER

Responsable d'Affaires en Immobilier

SPÉCIALISATION **PROMOTION IMMOBILIÈRE**



Le diplôme :

**Bachelor Responsable d'Affaires en Immobilier**

Titre reconnu par l'État et inscrit au RNCP 36662 au niveau 6  
Titre préparé en partenariat ECORIS | CODE NSF 313M



Le rythme :

**Alternance ou initial**

**1 semaine école**

**2 semaines entreprise**

En initial minimum 40 jours

**Intégration en septembre**



L'admission :

**Pré-requis Bac + 2 ou titre de niveau 5 validé**

**Test d'entrée**

**Candidature sur [www.totemformation.fr](http://www.totemformation.fr)**



L'accessibilité :

**Formation accessible aux personnes en situation de handicap**



Le financement :

**INITIAL : 4800€/an. Formation financée par l'étudiant ou par un tiers.**

ou

**ALTERNANCE :**

- Formation financée tout ou partie par l'OPCO de l'employeur

- Rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

## Métiers visés :



- > Promoteur immobilier
- > Responsable de programmation immobilière
- > Monteur d'opérations immobilières
- > Prospecteur foncier

## Objectifs de la formation :

- ✓ Réaliser une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit
- ✓ Accompagner et optimiser fiscalement le patrimoine immobilier d'un client
- ✓ Participer au développement d'une agence immobilière
- ✓ Manager une équipe
- ✓ Maîtriser le processus de transaction immobilière

*Les poursuites d'études*

Les examens :

**Évaluation des connaissances et compétences**

**acquises à l'école :** partiels, dossiers et contrôles continus

**Évaluation des compétences déployées en**

**entreprise :** mémoire et soutenance

**BAC +5 Mastère COMMERCE** Manager du Développement Commercial  
**BAC +5 Mastère COMMUNICATION** Expert en Stratégie de Communication Digitale  
**BAC +5 Mastère RH** Manager en Ressources Humaines

### Compétences professionnelles

#### Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

Simulation professionnelle, techniques de vente, environnement économique et juridique de l'immobilier, gestion immobilière et syndic, techniques du bâtiment

#### Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

Financement et fiscalité, gestion financière et culture entrepreneuriale

#### Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

Communication et management, législation et gestion des ressources humaines, RSE

#### Business english & TOEIC

Business english & préparation + passage du TOEIC



#### SPÉCIALISATION PROMOTION IMMOBILIÈRE

Prospection terrain, montage des dossiers et études préalables, analyse des aspects juridiques, financiers et techniques du projet, suivi du projet et commercialisation

#### ACCÈS AUX ATELIERS

Personnalisez votre formation en participant à plusieurs workshops/ateliers : théâtre, gestion du stress, négociation, psychologie client, anglais Lunch Time ou espagnol El Recreo...



#### *Fabre* - étudiant en BACHELOR IMMOBILIER

“ Ancien sportif professionnel, j'ai repris mes études avec Totem Formation, qui m'a intégré pour une réorientation en vente immobilière. En Bachelor RDAI en alternance, j'améliore mes compétences en finance, droit et gestion. Totem offre un excellent suivi et des infrastructures modernes, tout en partageant mes valeurs de travail, esprit d'équipe et respect. ”

#### *Pourquoi choisir Totem ?*

- ✓ Un suivi individuel et adapté à votre profil
- ✓ Une professionnalisation de votre parcours
- ✓ Une expérience étudiante
- ✓ Une proximité avec vos formateurs & l'équipe
- ✓ Des formateurs experts dans leur domaine
- ✓ Une école moderne