

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

SUITE DE PARCOURS

Avenir professionnel

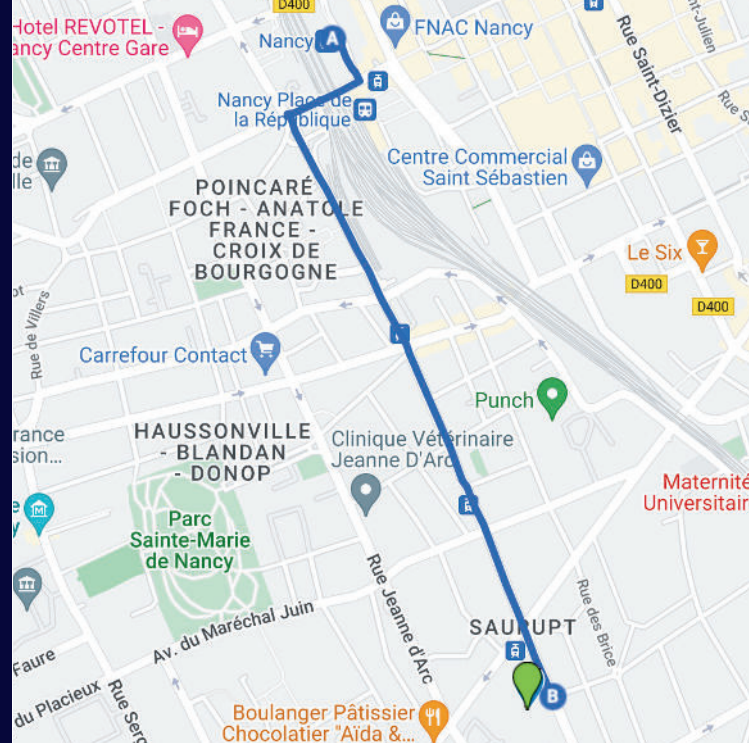
- Directeur ou Responsable d'agence immobilière
- Manager d'agence immobilière
- Consultant/Conseiller en immobilier
- Agent immobilier
- Négociateur immobilier
- Responsable de programmes immobiliers
- Gestionnaire locatif
- Gestionnaire de copropriété

Poursuite d'études

- Mastère manager de l'immobilier :
 - Parcours Habitat Responsable
 - Parcours Stratégie d'Actifs Immobiliers
 - Parcours Promotion Immobilière

Formation reconnue par l'État habitante aux cartes professionnelles

- Carte T (Transaction)
- Carte G (Gestion)
- Carte S (Syndic)



NOUS TROUVER

-  10 Boulevard Georges Clemenceau
54000 Nancy
-  cfc.cfa.daunot@gmail.com
-  07 48 10 96 00



CF DAUNOT



SITE WEB



BACHELOR RESPONSABLE D'AFFAIRES IMMOBILIÈRES EN ALTERNANCE

CONDITIONS D'ACCÈS

ÊTRE TITULAIRE D'UN DIPLÔME OU TITRE DE NIVEAU 5

Ou BTS Professions Immobilières

Ou Bac +2 dans les domaines :

GESTION

COMMERCIALISATION

COMPTABILITÉ

ADMINISTRATION

ÉCONOMIE

L2 DROIT, LETTRES, PSYCHOLOGIE

OU justifier de 3 années d'expérience dans le domaine de l'immobilier

SUPTERTIAIRE
L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES SCIENCES IMMOBILIÈRES



NOS +

- Enseignement par des professionnels
- Construction tripartite (entreprise, apprenant, formateurs)
- Expériences professionnelles
- Accompagnement personnalisé

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Responsable d'Affaires Immobilières.

Titre certifié de niveau 6, code NSF313, enregistré au RNCP le 15/12/2021, délivré par SUP TERTIAIRE - **RNCP 36073**

Le Bachelor Responsable d'Affaires Immobilières figure à la **troisième place des meilleurs Licences, Bachelors et Grandes Écoles de France (sélection Eduniversal)**

La formation aborde différentes thématiques permettant d'acquérir des connaissances solides et de maîtriser les principaux concepts clés d'un secteur en constante évolution

- 560 heures de formation
- 1 semaine au centre de formation
- 1 semaine en entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

Modules

- Transaction
- Gestion locative
- Copropriété
- Financement
- Fiscalité
- Management et négociation RH...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Conseiller et accompagner un client dans son projet immobilier
2. Assurer la gestion locative d'un portefeuille de biens immobiliers
3. Assurer la gestion financière et technique d'un immeuble
4. Coordonner le développement de l'activité commerciale de l'agence immobilière