

## LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGE-E DE CLIENTELE PARCOURS CONSEILLER EN IMMOBILIER

La licence professionnelle « Conseiller(e) en immobilier » forme des collaborateurs capables de gérer et coordonner l'ensemble des opérations liées à l'activité immobilière. A terme, le ou la conseiller(e) en immobilier exerce des responsabilités de direction d'agence ou d'encadrement dans un grand groupe immobilier ou de bancassurance. Également, il lui sera possible de créer sa propre entreprise après l'obtention de la carte professionnelle accessible avec un niveau licence.

### DIPLOME VISE

Type de diplôme : Licence Professionnelle  
Niveau de diplôme : 6  
Fiche RNCP n° : 40193 – <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40193/>

### PUBLIC VISE – PRÉREQUIS – ADMISSIBILITE – ADMISSION

**Public :** Salariés en CDI / CDD, intérimaires, demandeurs d'emploi, adultes en reprise d'études.  
**Prérequis :** Bac+2 ou 120 ECTS (en gestion, économie, droit, AES, DUT et BTS Commerce ou Gestion, DUT Carrières juridiques, BTS Bancassurance, BTS immobilier...)  
Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.  
**Admissibilité :** Étude du dossier de candidature  
**Admission :** Entretien de sélection

**VAP 85 :** *En l'absence du diplôme requis, l'accès à cette formation est aussi possible par la validation des études, des expériences professionnelles ou acquis personnels.*  
Dossier à télécharger sous ce lien, rubrique « La VAP 85 à l'IUT de Paris, quelle procédure ? » : <https://iutparis-seine.u-paris.fr/la-ftlv/>  
à compléter et à transmettre accompagné des pièces justificatives via l'application de candidature en ligne E-candidat.

### OBJECTIFS

➤ Former des collaborateurs capables de gérer et coordonner l'ensemble des opérations liées à l'activité immobilière.  
Le conseiller en immobilier a pour principal rôle d'informer, conseiller et orienter le client dans ses démarches et procède à des opérations de prospection et de développement de portefeuille d'affaires. Il doit également être polyvalent. La polyvalence fait ici référence à la diversité des opérations traitées qui doivent lui permettre de répondre à tous les besoins exprimés par le client particulier ou professionnel.

### COMPETENCES VISEES

- Répondre à la demande du client et susciter le besoin
- Répondre à la demande du client d'un établissement financier et susciter le besoin
- Réaliser ses missions dans un environnement collectif et multicanal
- Contribuer à l'atteinte des résultats dans le respect des règles et procédures
- Identifier les risques en interprétant l'environnement économique, financier et réglementaire

### CONTENU DE LA FORMATION

Plaquette et calendrier de la formation :  
<https://iutparis-seine.u-paris.fr/commerce-et-marketing/licence-professionnelle-assurance-banque-finance-conseiller-en-immobilier/>

Programme :

#### UE 1 - ENVIRONNEMENT ET MARCHES DE L'IMMOBILIER

- Organisation et stratégies immobilières
- Les marchés immobiliers : enjeux et acteurs
- Cadre juridique des activités immobilières et responsabilités civile et pénale du professionnel de l'immobilier, réglementation de la profession

#### UE 2 - PRATIQUES, PRODUITS ET SERVICES IMMOBILIERS

- Urbanisme et architecture
- Comptabilité immobilière, finance et assurance
- Prévention et gestion des risques des activités Immobilière.

#### UE 3- MARKETING DES PRODUITS ET SERVICES IMMOBILIERS ET APPROCHE GLOBALE DU CLIENT

- Marketing des produits et services immobiliers et gestion de la relation client
- Approche globale et patrimoniale du client
- Techniques de ventes approfondies

#### UE 4- APTITUDES ET OUTILS PROFESSIONNELS

- Communication interpersonnelle
- Communication et écrits professionnels
- Anglais professionnel
- Calculs financiers
- Systèmes d'information et outils informatiques

#### UE 5- PROJET TUTEORE

#### UE 6 – IMMERSION EN ENTREPRISE

### ÉQUIPE, METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

**Responsable du cycle :** Saïd HALLA, Professeur agrégé

**Équipe pédagogique :** enseignants chercheurs, enseignants, et en majorité, professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation.

**Méthodes :** enseignements théoriques, délivrés par des universitaires en groupe "cours-TD" et enseignements professionnels dispensés par des acteurs de la bancassurance. Les compétences acquises sont mises en œuvre sur le terrain, dans le cadre du poste occupé par le stagiaire en agence bancaire.

La pédagogie fait une large place à l'initiative du stagiaire et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises.

Stage et projet tutoré donnent lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale.

**L'assiduité que ce soit en cours ou en stage, est obligatoire ; elle fait l'objet de listes d'émargements par demi-journées.**

**Moyens pédagogiques adaptés :** logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire avec salle multimédia, centre d'étude des langues, supports de cours.

Les stagiaires bénéficient d'un environnement numérique de travail leur permettant de recevoir et consulter des cours, consignes, informations pédagogiques et administratives ainsi que de déposer des documents et partager leur expérience.

## ÉVALUATION DE LA FORMATION, MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES (\*)

Les MCC sont votées annuellement par le Conseil d'Administration de l'IUT de Paris – Rives de Seine et par les instances de l'Université. Elles sont remises au stagiaire dès l'entrée en formation. Seules les MCC votées au titre de l'année universitaire pour laquelle le stagiaire FC est inscrit en formation font foi.

### Organisation du contrôle des connaissances et dispositions particulières :

La scolarité en licence professionnelle se déroule suivant les modalités du contrôle continu et de la session unique. Les notes du contrôle continu sont prises en compte sans autre pondération que les coefficients affectés aux UE et aux ECUÉ définis à l'article 2. [...] L'assiduité est obligatoire [...].

### Validation des études :

[...] La licence professionnelle est délivrée par le Président de l'université sur proposition du jury d'après l'ensemble des notes et appréciations obtenues au cours de l'année. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont à la fois obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage, sous réserve d'avoir satisfait aux obligations de présence définies à l'article.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Après la formation, l'étudiant peut s'insérer dans la vie active en tant que :

- gestionnaire d'actifs immobiliers
- mandataire immobilier
- facility manager
- négociateur immobilier
- chasseur de biens
- responsable d'agence immobilière
- agent immobilier
- comptable immobilier
- administrateur de biens
- promoteur immobilier

## VALIDATION DES ACQUIS

**Validation des Acquis de l'Expérience :** cela permet à toute personne, quels que soient son âge, son niveau d'études ou son statut, de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle. Une année d'expérience minimum en rapport avec le contenu de la certification visée est nécessaire. Ainsi, la VAE permet d'obtenir, en totalité ou en partie, un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

<https://iutparis-seine.u-paris.fr/la-ftlv/la-vaef/>

**Validation des Acquis Professionnels (VAP 85) :** cela permet d'accéder directement à une formation universitaire sans avoir le diplôme requis, en faisant valider une expérience professionnelle (salariée ou non), les formations suivies ou les acquis personnels développés hors de tout système de formation.

<https://iutparis-seine.u-paris.fr/la-ftlv/>

## MODALITÉS DE CANDIDATURE

Session de candidature : 10/02/2025 au 06/06/2025  
Candidature en ligne : <https://ecandidat.app.u-paris.fr/sh1/>

## ORGANISATION DE LA FORMATION

Déroulement de la formation : à temps plein et en discontinu  
Dates de la formation : 19/09/2025 au 15/09/2026  
Enseignement théorique : 17 semaines soit 550 heures  
Stage obligatoire : 14 semaines soit 462 heures (35 h hebdomadaires)  
Horaires : 9 h 00 à 12 h 30 - 13 h 30 à 17 h 00 (sous réserve de modification)  
Nombre de stagiaires par groupe : en moyenne 25 personnes (groupe mixte formation apprentissage et formation continue).

## TARIFS ET DROITS D'INSCRIPTION UNIVERSITAIRE

Coût du cycle d'enseignement théorique : 6 600,00 € nets  
(Tarif sous réserve d'approbation par les instances de l'Université - établissement public non assujéti à la TVA).  
Droits d'inscription universitaire : obligatoires ; ils sont fixés chaque année par arrêté du MESR.

Les dispositifs de financement de la formation continue sont nombreux et dépendent de la situation des candidats (salarié, fonctionnaire, demandeur d'emploi, etc.). Nos services peuvent vous aider dans votre recherche de financement.

Quel que soit le mode de financement de votre formation, celui-ci devra être validé par un contrat ou une convention de formation professionnelle, une prise en charge par un organisme financeur ou un engagement de France Travail et ce, **avant votre entrée en formation.**

**Salariés :** la prise en charge du coût de la formation peut être assurée tout ou partie dans le cadre des dispositifs de Formation Professionnelle en vigueur. Il appartient aux candidats d'effectuer les démarches nécessaires auprès des organismes dont ils dépendent : DRH, OPCO, Transitions Pro...

**Demandeurs d'emploi :** sous certaines conditions, vous pouvez bénéficier de l'Aide Individuelle à la Formation (AIF). Les démarches doivent être effectuées auprès du conseiller France Travail.

Une demande de prise en charge peut également être faite auprès de la Région au titre de l'Aide Individuelle Régionale vers l'Emploi (AIRE).

**CPF :** le compte personnel de formation permet d'acquies des droits à la formation mobilisables tout au long de sa vie professionnelle pour financer des formations inscrites au RNCP. Il est accessible simplement depuis le site ou l'application mobile [Mon Compte Formation](#).

Si vous souhaitez mobiliser votre CPF, merci de nous consulter pour confirmer la faisabilité de votre demande.

[Faire une demande de devis en ligne](#)

**INFORMATIONS PÉDAGOGIQUES**

DEPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION  
(TC)  
01 76 53 48 84  
[secretariat-tc.iutparis-seine@u-paris.fr](mailto:secretariat-tc.iutparis-seine@u-paris.fr)

**MONTAGE DU DOSSIER DE FINANCEMENT, DEVIS, CALENDRIER**

SERVICE FORMATION CONTINUE ET ALTERNANCE  
(SFCA)  
01 76 53 49 75  
[bernadette.amiaud@u-paris.fr](mailto:bernadette.amiaud@u-paris.fr)

**LIEU DE LA FORMATION**

IUT de Paris – Rives de Seine (site Mirabeau)  
143, avenue de Versailles - 75016 PARIS  
01 76 53 47 00  
<https://iutparis-seine.u-paris.fr/>

**ACCES A L'IUT**

**Métro** : lignes n° 9 – 10  
**Bus** : lignes n° 22 – 62 – 72 – PC 1  
**RER** : C Invalides/Versailles  
**Tramway** : ligne 3a

**STATIONS**

Église d'Auteuil, Mirabeau, Exelmans, Chardon-Lagache  
Victorien Sardou, Wilhem, Versailles-Exelmans  
Pont du Garigliano  
Pont du Garigliano



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

L'article L.6316-4 II du code du travail reconnaît la qualité de l'établissement d'enseignement supérieur au titre des 4 catégories d'actions concourant au développement des compétences