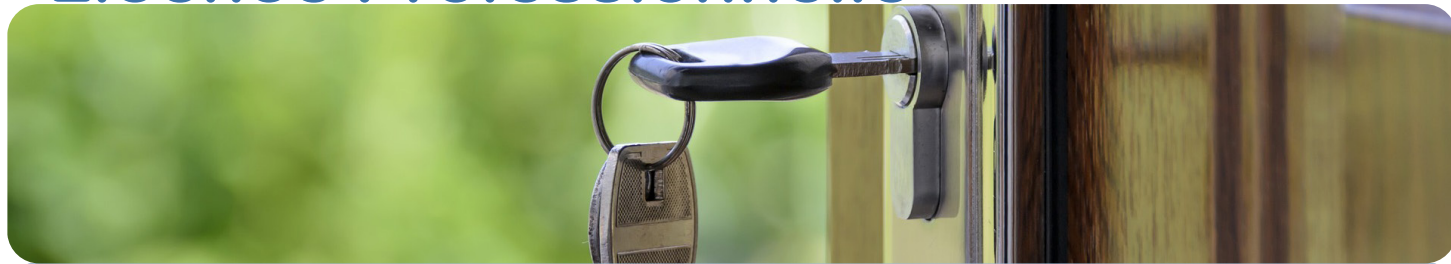


Licence Professionnelle



Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Parcours : Conseiller(e) 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. Sous l'égide du Rectorat de l'Académie de Paris, cette licence professionnelle est née d'une collaboration entre l'IUT de Paris - Rives de Seine, Habitat Formation et le lycée des Métiers de la gestion et de la transaction des professions immobilières, Erik Satie.

Quels types de formation ?

Formation en apprentissage
Formation continue

Fiche RNCP : 40193

Code diplôme : 25031352

Comment s'organisent les études ?

► Formation en apprentissage

La formation en alternance se déroule sur 52 semaines : 17 en formation et 35 en entreprise. Le rythme de l'alternance est de 1 semaine de formation suivie de 2 semaines d'activité en entreprise.

► Formation continue

La formation continue s'adresse à des professionnels en reprise d'études. Elle se déroule sur 31 semaines, intégrant 17 semaines de cours et 14 semaines de stage.



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.

Compétences visées

- 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

Moyens pédagogiques

La formation est composée d'enseignements théoriques, délivrés par des universitaires en groupe "cours-TD" et d'enseignements professionnels dispensés par des intervenants du secteur de l'immobilier. Les compétences acquises sont mises en œuvre sur le terrain, dans le cadre du poste occupé par l'étudiant.

Perspectives professionnelles

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

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

Comment nous rejoindre ?

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un bac+2 ou 120 Ects (Étudiant(e)s en gestion, économie, droit, AES, DUT et BTS Commerce ou Gestion, DUT Carrières juridiques, BTS Bancassurance, BTS immobilier...)
- Candidature en ligne : <https://ecandidat.app.u-paris.fr/sh1/>
- Présélection sur dossier et pour les candidats retenus, tests d'aptitude organisés par le CFA (tests psychologiques).
- Tests et entretiens au sein des établissements de la bancassurance.

Spécificités pour la formation en apprentissage

- Avoir moins de 30 ans.
- Dépôt des candidatures par internet à partir de début février (plus d'informations sur le site internet de l'IUT : <https://iutparis-seine.u-paris.fr/>)

Spécificités pour la formation continue

- Salariés ou demandeurs d'emploi pouvant justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle, dont la spécialité est liée aux métiers de la gestion.
- En l'absence de diplôme Bac+2, l'accès à cette formation est aussi possible par la validation des études, des expériences professionnelles ou acquis personnels (VAP) : dossier à télécharger sur le site de l'IUT et à remettre à l'appui du dossier de candidature.
- Coût du cycle de formation continue : 6 600,00 €
- La prise en charge du coût de la formation peut être assurée 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, Pôle Emploi...

Droits d'inscription universitaire

Obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

CVEC :

Pour plus d'informations : <https://cvec.etudiant.gouv.fr/>

Le contenu pédagogique

La pratique du contrôle continu des connaissances pour l'attribution du diplôme implique la participation des étudiants à tous les cours.

UE¹ 1 - ENVIRONNEMENT ET MARCHÉS DE L'IMMOBILIER (10 ECTS²)

- 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
- Fiscalité des investissements

UE 2 - PRATIQUES, PRODUITS ET SERVICES IMMOBILIERS (10 ECTS)

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

UE 3 - MARKETING DES PRODUITS ET SERVICES IMMOBILIERS ET APPROCHE GLOBALE DU CLIENT (10 ECTS)

- 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 (10 ECTS)

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

UE 5 - PROJET TUTEUR (10 ECTS)

UE 5 - IMMERSION EN ENTREPRISE (alternance) (10 ECTS)

¹U.E. : Unité d'Enseignement

²ECTS : European Credits Transfer System

Comment nous contacter ?

Obtenir les informations pédagogiques : Département Techniques de commercialisation :

- 01 76 53 48 84
- secretariat-tc.iutparis-seine@u-paris.fr

Obtenir un devis et remplir le dossier de financement :

Service Formation Continue et Alternance

f-continue.iutparis-seine@u-paris.fr

IUT de Paris - Rives de Seine
143, avenue de Versailles
75016 Paris
Tél : 01 76 53 47 00
iutparis-seine.u-paris.fr

- M** Exelmans, Mirabeau, Eglise d'Auteuil, Chardon Lagache
- BUS** 22, 62, 72, PC1
- RER** Ligne C station Pont du Garigliano
- T** T3 station Pont du Garigliano



**HABITAT
FORMATION**

Cette licence professionnelle s'inscrit dans un dispositif de Cordées de la réussite, piloté par le lycée des Métiers de la Gestion et de la Transaction des Professions Immobilières, Erik Satie.

LYCÉE

ERIK SATIE



IUT de Paris - Rives de Seine
Université Paris Cité