

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire obtenir le diplôme du BTS Professions immobilières de niveau 5 (équivalent BAC +2) et les unités de compétences générales, RNCP38380 enregistré le 15/12/2023, délivré par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

Public visé

- Etudiants en contrats d'alternance (apprentissage ou professionnalisation)
- Salariés et demandeurs d'emploi voulant progresser, finançant leur formation avec leur CPF

Pré-requis

Obligation de posséder le BAC

Objectifs du programme divisé en 4 blocs de compétences et 3 unités de compétences générales

Blocs de compétences :

1. Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

- Développer le portefeuille de l'agence
- Conseiller le client dans ses choix et ses démarches
- Constituer le dossier en adéquation avec la situation du client
- Mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier
- Conseiller le client dans son projet d'achat
- Négocier dans l'intérêt des parties
- Transmettre au notaire un dossier conforme
- Guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location
- Établir les actes en lien avec l'opération
- Gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable
- Présenter les conséquences fiscales des choix opérés
- Optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'organisation
- Exploiter la base de données au service du parcours client

2. Administration des copropriétés et de l'habitat social

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers
- Proposer un contrat de syndic adapté
- Prendre en charge la préparation de l'assemblée générale
- Conduire l'assemblée générale dans l'intérêt de la copropriété
- Assurer une communication efficace en vue d'une prise de décision
- Prendre en charge le suivi de l'assemblée générale
- Veiller à l'équilibre financier de la copropriété
- Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires
- Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété
- Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires
- Mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et des contentieux
- Gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété
- Caractériser le logement social
- Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel

3. Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

- Repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur de l'immobilier
- Informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires
- Aider le client à analyser les caractéristiques de son bien au regard des enjeux du changement climatique et/ou de ses conséquences
- Orienter le client vers des solutions d'adaptation du projet immobilier
- Apprécier les besoins en travaux du bien
- Accompagner le client dans les opérations « de construction » d'entretien, d'amélioration, de rénovation et de réhabilitation de l'immeuble
- Informer le client en matière de risque et sinistre communs
- Informer le client en matière de risque et sinistre lié au changement climatique
- Accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres
- Repérer les spécificités d'aménagement d'un territoire donné et ses acteurs
- Prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme applicables à un projet donné
- Conseiller le client sur les démarches nécessaires à la réalisation de son projet
- Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique, commercial

4. Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

- Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière
- Analyser et développer l'entreprise immobilière
- Se projeter dans une démarche entrepreneuriale
- Dynamiser la relation client
- Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics
- Construire son identité professionnelle, y compris numérique
- Concevoir un projet professionnel

Unités de compétences générales :

1. Unité U1 Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit :
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

2. Unité U3 Développement d'une culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

3. Unité U21 Langue vivante étrangère 1

- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral, production et interaction orale
- Production et interactions

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 4 volets :

1. 34 parcours de e-learning comprenant au total 1174 vidéos de formation enregistrées par 559 experts différents. Le responsable technique et pédagogique contrôle régulièrement l'avancement des études de l'apprenant sur le tableau de bord de la plateforme e-learning.
2. 34 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours de formation. Les réponses fausses font l'objet de recherches jusqu'à compréhension.
3. Les parcours e-learning FORCES sont complétés par une application en ligne qui permet à l'apprenant de réaliser des exercices, des cas pratiques, des annales. L'application enregistre tous les travaux réalisés par l'apprenant.
Le responsable technique et pédagogique contrôle régulièrement l'avancement des études de l'apprenant sur le tableau de bord de l'application.
4. Entretiens individuels en visio avec un responsable technique et pédagogique. Compléments de formation avec Google et ChatGPT

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

6 parcours de e-learning :

- J'achète ou fais construire de l'immobilier pour me loger – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'investis dans l'immobilier bâti pour améliorer mes revenus et mon patrimoine – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens un professionnel de l'immobilier (agent, mandataire, marchand de biens, diagnostiqueur, géomètre) – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je démarche sur le terrain – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte sur internet – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 2 : Administration des copropriétés et de l'habitat social

4 parcours de e-learning :

- Je gère l'administratif des transactions immobilières – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'administratif des locations immobilières – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l'administratif de copropriétés – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'assiste mon chef - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 3 : Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

4 parcours de e-learning :

- Je me spécialise dans les murs commerciaux et les fonds de commerce – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme au droit des sociétés – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère les dossiers juridiques de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je finance mes projets et mon entreprise - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 4 : Construction d'une professionnalité dans l'immobilier

6 parcours de e-learning :

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise mon étude de marché – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'établis mon business plan – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je crée mon entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mon chiffre d'affaires - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Unité U1 Culture générale et expression

4 parcours de e-learning :

- Je me forme à Word 2021 – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

- J'apprends à utiliser Excel 2021 professionnellement – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme à PowerPoint – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je formalise mon offre et ma communication - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Unité U3 Développement d'une culture économique, juridique et managériale

5 parcours de e-learning :

- J'acquiers les connaissances essentielles pour réussir – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je découvre le fonctionnement des entreprises – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'analyse la santé financière et les résultats de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'assimile les bases du droit des affaires – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je recherche et trouve un emploi - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Unité U21 Langue vivante étrangère 1

Au choix 5 parcours de e-learning en Anglais ou Espagnol :

- Anglais des affaires commercial / marketing – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires comptabilité / finances / gestion – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires digital / organisation – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires management / développement d'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais Ressources humaines – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Ou :

- Espagnol des affaires commercial / marketing – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol des affaires comptabilité / finances / gestion – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol des affaires digital / organisation – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol des affaires management / développement d'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol Ressources humaines – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Blocs 1 à 4 du BTS Professions immobilières, délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

Les candidats individuels (ou "candidats libres") et les candidats suivant une formation à distance doivent impérativement s'inscrire à l'examen via CYCLADES : <https://candidat.examens-concours.gouv.fr/cyccandidat/portal/accueil>

(Attention : l'inscription au centre de formation à distance est totalement distincte de l'inscription à l'examen).

Bien vous inscrire en candidat libre pour ne pas avoir à faire de stage.

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38380/> et sur

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-professions-immobilieres>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 344 H

Heures de tests de connaissances : 15 H

Temps d'accompagnement par un responsable technique et pédagogique : 35 H

Exercices, cas pratiques et annales réalisés en ligne avec l'application en ligne : 425 H

Temps total de formation : 828 H

DUREE DU PROGRAMME DE FORMATION : 12 mois

Forces recommande de se former de manière régulière environ 10 heures par semaine soit 1 heure ½ à 2 heures par jour suivant le rythme adopté. Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Vous pouvez donc étudier de 6 à 8 vidéos de formation par jour. N'hésitez pas à revoir une vidéo de formation si vous ne l'avez pas comprise.

Vous pouvez l'étudier autant de fois que nécessaire.

Prenez des notes au fur et à mesure de vos études.

A la fin d'un parcours de formation, vous devez soutenir un examen en ligne. Il vous est ouvert quand vous avez étudié toutes les vidéos du parcours. Les réponses justes sont notées 1, celles fausses 0.

Vous devez comprendre pourquoi vous avez répondu faux. Revoyez vos notes ou la vidéo.

Recherchez sur internet. Questionnez par mail votre responsable technique et pédagogique.

Pour l'étude des e-books qui complètent les parcours de formation en vidéo, en moyenne 40 heures d'études sont nécessaires. Chaque e-book fait l'objet d'un test de validation de connaissances.

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

3 950 euros nets de tva, examen en sus

Raisons de choisir FORCES :

Pédagogie innovante : e-learning ; e-books ; experts variés ; tests ; visios

Suivi pédagogique et technique par consultant confirmé

84% de réussite aux examens d'Etat

Notation 4,82/5 sur le CPF

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr