

LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance



Durée
1 année



Langues
d'enseignement
Français

Présentation

La licence professionnelle Transaction et Commercialisation de biens immobiliers est une formation de 12 mois en alternance. Elle prépare les étudiants aux métiers de négociateur au sein d'un service de transactions immobilières, de gestion locative ou de syndic de copropriétés.

Au terme de leur formation, les diplômés sont capables de :

- * rechercher des biens pour prendre des mandats (prospection),
- * prendre des mandats au bon prix (expertise et évaluation d'un bien immobilier),
- * vendre un bien ancien et signer un compromis (négociation/vente),
- * mettre en location un bien immobilier (gestion locative),
- * gérer des copropriétés d'immeubles (syndic)

La formation est portée à la fois par l'IUT d'Annecy et l'Ecole by CCI Haute-Savoie

Objectifs

Former des conseillers en immobilier alliant des compétences commerciales, techniques et juridiques, indispensables à la transaction, à la location et à la gestion de copropriétés.

Etre titulaire de la Licence professionnelle "Métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens

immobiliers" permet à ces diplômés de créer ou de reprendre une agence immobilière pour leur propre compte.

Cette formation permet :

- * d'acquérir une qualification et une expérience professionnelle grâce à une formation associant période d'enseignement et période en entreprise,
- * d'apporter des connaissances juridiques et techniques propres aux métiers de l'immobilier,
- * de conforter et développer l'aptitude à la négociation en l'appliquant aux situations liées à l'immobilier,
- * d'apporter des connaissances techniques en urbanisme, construction et méthodologie de l'expertise immobilière.

Les atouts de la formation

La licence professionnelle TGI est une formation exclusivement en alternance dans le cadre d'un contrat d'apprentissage pour la quasi-totalité des étudiants (certaines années, la LP TGI peut accueillir des stagiaires dans d'un congé de transition professionnelle ou en pro A).

Organisation

Effectifs attendus

1 groupe de 25 ou 2 groupes de 20

Date de début de la formation : Première quinzaine de septembre

Date de fin de la formation : Dernière quinzaine de juillet

Admission

Conditions d'accès

Jeunes de moins de 29 ans ou adultes de plus de 29 ans selon conditions, titulaires d'un bac+ 2 validé dans un domaine de formation (BTS, DUT, L2 ou niveaux équivalents...).

Les candidatures sont à réaliser sur Ecandidat dès le mois de février.

Candidater et s'inscrire

Inscriptions en ligne du 22/01 au 31/05 sur : <https://ecandidat-usmb.grenet.fr>

Et après

Métiers visés et insertion professionnelle

- * négociateur immobilier,
- * conseiller en gestion locative,
- * gestionnaire de copropriété
- * assistant-e de copropriété

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat pédagogique

Valerie Collis

+33 4 50 33 72 77


vcollis@haute-savoie.cci.fr

Etablissements partenaires

L'Ecole by CCI Haute Savoie

<https://www.lecole-cci.fr/>

Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Site de la CCI de Haute-Savoie

<https://www.lecole-cci.fr/>

Programme

Organisation

La formation comprend 455 heures d'enseignements en présentiel (formation en face à face) et 41 semaines en entreprise (hors 25 jours de congés payés) correspondant à 973 heures de travail effectif. Le rythme de la licence est organisé de la façon suivante :

- * A la rentrée universitaire : 2 semaines consécutives de cours en face à face
- * 2 semaines consécutives d'enseignements en présentiel en janvier et en juin
- * Le reste de l'année (41 semaines) : 4 jours en entreprise et 1 jour par semaine en cours

La maquette de la formation est donnée à titre indicatif, elle est susceptible d'évolution.

LP - Transactions et gestion immobilières - Alternance

UE01 Aspects juridiques	17 crédits
Le cadre juridique de la profession	3 crédits
Eléments fondamentaux de droit patrimonial	2 crédits
Urbanisme et aménagement	2 crédits
Droit de la construction	3 crédits
Responsabilité et assurances	2 crédits
Droit des baux	3 crédits
Droit de la vente immobilière	2 crédits
UE02 Négociation, vente et relation client	12 crédits
Multicanal, e-commerce	0 crédits
Marketing immobilier	2 crédits
Techniques de vente et de négociation immobilière	3 crédits
Communication professionnelle	1 crédits
Relations humaines	2 crédits
Expertise et évaluation d'un bien immobilier	3 crédits
Négociateur en anglais	1 crédits
UE03 Gestion et financement	10 crédits
Financement et rentabilité de projet	2 crédits
La fiscalité immobilière	1 crédits
Administration de la copropriété	3 crédits
Gestion locative	3 crédits
Analyse économique du marché de l'immobilier	1 crédits
UE04 Missions professionnelles	6 crédits
Evaluation des compétences à mi-parcours	2 crédits
Evaluation des compétences en fin de parcours	4 crédits
UE05 Projet tutoré	15 crédits
Mémoire écrit	7 crédits
Méthodologie et techniques d'expression	0 crédits
Pré-soutenance orale	2 crédits
Soutenance finale	5 crédits
Organisation de conférences métiers	1 crédits
Travail sur projet	0 crédits

