BTS des Professions Immobilières en Apprentissage

Le métier

Les professions immobilières regroupent, la gestion et la négociation de biens immobiliers ainsi que les opérations de promotions immobilières (appartements, maisons, terrains, bureaux...) Le titulaire d'un BTS des Professions Immobilières exerce ses activités dans les domaines de la gestion de patrimoine, de la négociation, du conseil aux particuliers ou aux entreprises.

Dans quelles entreprises ?

- Cabinets d'administration de biens
- Agences immobilières
- Sociétés de promotion
- Sociétés de construction

Objectif de la formation

La formation permet à l'apprenti d'être capable d'accompagner ses clients dans des transactions immobilières diverses (ventes, locations...) en mettant en avant son expérience et sa connaissance du marché de l'immobilier.

Les débouchés

- Agent immobilier
- Négociateur immobilier
- Gestionnaire de biens
- Syndic de copropriété

Le programme
enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante (anglais)
- Economie générale / Economie d'entreprise

Le programme
enseignement professionnel

Environnement juridique

- Droit général
- Droit immobilier
- Droit pénal
- Droit social

Environnement comptable et financier

- Comptabilité générale et analytique
- Comptabilité de la gestion locative, de la copropriété et de la transaction
- Fiscalité

Environnement commercial

- Techniques de communication commerciale

Environnement de la technique du bâtiment

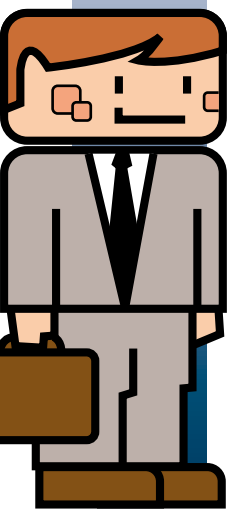
- Règles de construction et de maintenance des immeubles
- Vocabulaire du bâtiment

Les missions

- Estimer, administrer et gérer des biens
- Rechercher des acquéreurs ou des locataires pour les biens figurant dans les fichiers de l'agence ou de la société
- Conseiller les clients sur les plans juridiques, fiscaux, financiers
- Effectuer un suivi permanent de ses clients
- Rechercher des biens à louer ou à vendre pour son agence
- Réaliser des visites de biens
- Valider les mandats de vente
- Etablir des contrats de location ou d'achat
- Réaliser la négociation de biens au départ jusqu'à la promesse de vente finale
- Rédiger les annonces par des affiches, la presse, des Sites Internet, des courriers ou flyers non adressés
- Réaliser des relances de fichiers

Qualités et aptitudes

Ce métier requiert de fortes qualités humaines et relationnelles : un esprit de conviction, une rigueur à toute épreuve, de l'autonomie, grande aptitude à la communication et à la négociation, résistance au stress et réactivité sont indispensables. Sens commercial, dynamisme et diplomatie sont des atouts incontournables et indispensables.



Informations pratiques

Recrutement et conditions d'admission

- BAC validé
- Avoir moins de 26 ans
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'évaluation et entretien de motivation

Durée du contrat / Alternance

- Durée du contrat : 2 ans avec une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Alternance pratiquée : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

Rémunération de l'apprenti

	1ère année de formation	2ème année de formation
16-17 ans	25% du SMIC	37% du SMIC
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage.
  Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage.

Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

La Mission Handicap Formation Hand'IGS

Le CFA Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap.
Pour en savoir plus, contactez-nous : handigs@groupe-igs.fr

Janvier 2010 – document non contractuel, l'organisme de formation se réserve le droit d'apporter toute modification qu'il jugera nécessaire

CFA GROUPE IGS
Gérer - Administrer - Manager

Contacts
Service des Inscriptions – 01 40 38 50 00 – cfa-igs1@groupe-igs.fr
Service Relations Entreprises – 01 40 38 50 80 – relationsentreprises@groupe-igs.fr
www.cfa-igs.com