



2 JOURS EN UFA  
3 JOURS EN ENTREPRISE

## ACCOMPAGNER CONSEILLER NÉGOCIER



### CONDITIONS D'ADMISSION

Diplôme requis :  
Baccalauréat général  
Baccalauréat technologique  
Baccalauréat professionnel  
**Admission sur Dossier via Parcoursup**

### QUALITÉS ATTENDUES

- ✓ Bon relationnel
- ✓ Sens de l'organisation
- ✓ Bonne communication
- ✓ Autonomie
- ✓ Agile avec les outils numériques



### Missions principales

- Prospective et identifier les biens mis en vente
- Analyser l'offre et la demande
- Animer son portefeuille de prospects
- Fidéliser le client
- Analyser le comportement du client et adapter son approche commerciale
- Proposer des actions correctives pour améliorer l'expérience client
- Réaliser les objectifs commerciaux fixés

### Enseignement général

- Culture générale et expression
- Communication Langues Vivantes



LES  
+

#### DU PÔLE SUP DINAN

ACCESIBILITÉ



INTERNAT



- Formateurs professionnels et expérimentés
- Études de cas réels en mode gestion de projet
- Intervenants externes et visites entreprises
- Rémunération à partir de 43% du SMIC
- Accompagnement pour les études en BAC + 3

COÛT DE LA FORMATION POUR LE CANDIDAT 0€

### 5 Blocs de compétences professionnelles

#### CONDUITE DU PROJET IMMOBILIER DU CLIENT EN VENTE ET/OU LOCATION

- Prospective et négocier le mandat
- Commercialiser le bien pour une vente ou une location
- Accompagner le client acquéreur

#### ADMINISTRATION DES COPROPRIÉTÉS ET DE L'HABITAT SOCIAL

- Présenter une copropriété
- Conclure un contrat de syndic
- Processer des décisions en copropriété
- Gérer administrativement et comptablement une copropriété

#### CONSEIL EN GESTION DU BÂTI DANS LE CONTEXTE DE CHANGEMENT CLIMATIQUE

- Informer le client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier
- Accompagner le client lors des opérations de travaux
- Gérer les risques et les sinistres

#### CONSTRUCTION D'UNE PROFESSIONNALITÉ DANS L'IMMOBILIER

- Construire son identité numérique
- Concevoir un projet professionnel
- Se projeter dans une démarche entrepreneuriale

#### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

- Sécuriser les opérations immobilières
- Identifier le cadre juridique
- Caractériser le marché de l'immobilier



### SECTEURS D'ACTIVITÉ

GÉRANCE IMMOBILIÈRE  
GESTION LOCATIVE IMMOBILIÈRE  
MANAGEMENT DE PROJET IMMOBILIER  
TRANSACTION IMMOBILIÈRE

### INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

ADMINISTRATEUR.ICE DE BIENS  
AGENT.E IMMOBILIER  
CONSEILLER.ERE IMMOBILIER  
EXPERT.E IMMOBILIER  
GESTIONNAIRE DE BIENS LOCATIFS  
GESTIONNAIRE DE COPROPRIÉTÉ  
GESTIONNAIRE SOCIAL  
GESTIONNAIRE DE PATRIMOINES  
JURISTE IMMOBILIER  
NÉGOCIATEUR.ICE IMMOBILIER  
PROMOTEUR.ICE IMMOBILIER  
SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

...

### POURSUITE D'ÉTUDES

BAC +3 PÔLE SUP DINAN LES CORDELIERS :  
CHARGÉ.E DES AFFAIRES COMMERCIALES  
CHEF.FE DE PROJET MARKETING ET COMMUNICATION

BAC +3 :  
GESTION DU PATRIMOINE IMMOBILIER  
MANAGEMENT ET LE DROIT DE L'IMMOBILIER  
MARKETING ET COMMUNICATION