

BACHELOR IN BUSINESS

Gestion Immobilière



Diplôme visé Bac+3 - RNCP Niveau 6
Code diplôme : 26X31209 RNCP 36563

Tous les détails
du programme



Acquérir des compétences commerciales et techniques, concrètes et opérationnelles pour maîtriser toutes les étapes de gestion (locative et transactionnelle) immobilière d'un bien. Apprendre à appréhender les outils et techniques de gestion d'une agence immobilière.

Découvrir un secteur d'activité porteur en Région à choisir parmi : Vin et Gastronomie, Santé et Bien-être, Entrepreneuriat Social, Hospitality...

Compétences développées*

- Contribuer à la conception du plan de développement commercial
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing
- Manager et décider de façon responsable dans un environnement complexe
- Piloter une Business Unit, un service ou un centre de profit

* Compétences évaluées à 50% sous forme de contrôle continu et à 50% sous forme d'examen final.

Points forts

- Rythme de l'alternance : **3 semaines en entreprise, 1 semaine en formation**
- Acquisition d'une expérience professionnelle solide
- Corps professoral multiculturel, composé d'enseignants-chercheurs de l'Esdes et experts métiers.
- Accompagnement personnalisé de qualité dans la recherche et le suivi de l'alternance
- Possibilité d'obtenir la carte professionnelle d'agent immobilier (sur demande)

Opportunités de carrière

- Chargé de gestion immobilière
- Administrateur de biens
- Agent immobilier
- Gestionnaire de copropriété
- Responsable de parc immobilier

Exemples de cours

- KPI d'une agence immobilière
- Techniques de négociation immobilière
- Relation et expérience client dans l'immobilier
- Droit de l'immobilier

RYTHME FORMATION ALTERNANCE - 1 AN - BACHELOR

SEMAINE 1 | SEMAINE 2 | SEMAINE 3

SEMAINE 4

Entreprise

École

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation d'un an débutant en septembre 2023, pour des étudiants en Bachelor in Business

Tarifs

- **Contrat d'apprentissage** : 7 500 €
- **Contrat de professionnalisation** : 17,85€/heure

L'employeur doit se rapprocher de son OPCO pour connaître le niveau de prise en charge des frais de formation défini par sa branche professionnelle.

Calendrier

LEGENDE

Week Ends et Jours fériés

Entreprise

Formation

septembre 23	octobre 23	novembre 23	décembre 23	janvier 24	février 24	mars 24	avril 24	mai 24	juin 24	juillet 24	août 24	septembre 24
1 ven	1 dim	1 mer	1 ven	1 lun	1 jeu	1 ven	1 lun	1 mer	1 sam	1 lun	1 jeu	1 dim
2 sam	2 lun	2 jeu	2 sam	2 mar	2 ven	2 sam	2 mar	2 jeu	2 dim	2 mar	2 ven	2 lun
3 dim	3 mar	3 ven	3 dim	3 mer	3 sam	3 dim	3 mer	3 ven	3 lun	3 mer	3 sam	3 mar
4 lun	4 mer	4 sam	4 lun	4 jeu	4 dim	4 lun	4 jeu	4 sam	4 mar	4 jeu	4 dim	4 mer
5 mar	5 jeu	5 dim	5 mar	5 ven	5 lun	5 mar	5 ven	5 dim	5 mer	5 ven	5 lun	5 jeu
6 mer	6 ven	6 lun	6 mer	6 sam	6 mar	6 mer	6 sam	6 lun	6 jeu	6 sam	6 mar	6 ven
7 jeu	7 sam	7 mar	7 jeu	7 dim	7 mer	7 jeu	7 dim	7 mar	7 ven	7 dim	7 mer	7 sam
8 ven	8 dim	8 mer	8 ven	8 lun	8 jeu	8 ven	8 lun	8 mer	8 sam	8 lun	8 jeu	8 dim
9 sam	9 lun	9 jeu	9 sam	9 mar	9 ven	9 sam	9 mar	9 jeu	9 dim	9 mar	9 ven	9 lun
10 dim	10 mar	10 ven	10 dim	10 mer	10 sam	10 dim	10 mer	10 ven	10 lun	10 mer	10 sam	10 mar
11 lun	11 mer	11 sam	11 lun	11 jeu	11 dim	11 lun	11 jeu	11 sam	11 mar	11 jeu	11 dim	11 mer
12 mar	12 jeu	12 dim	12 mar	12 ven	12 lun	12 mar	12 ven	12 dim	12 mer	12 ven	12 lun	12 jeu
13 mer	13 ven	13 lun	13 mer	13 sam	13 mar	13 mer	13 sam	13 lun	13 jeu	13 sam	13 mar	13 ven
14 jeu	14 sam	14 mar	14 jeu	14 dim	14 mer	14 jeu	14 dim	14 mar	14 ven	14 dim	14 mer	14 sam
15 ven	15 dim	15 mer	15 ven	15 lun	15 jeu	15 ven	15 lun	15 mer	15 sam	15 lun	15 jeu	15 dim
16 sam	16 lun	16 jeu	16 sam	16 mar	16 ven	16 sam	16 mar	16 jeu	16 dim	16 mar	16 ven	16 lun
17 dim	17 mar	17 ven	17 dim	17 mer	17 sam	17 dim	17 mer	17 ven	17 lun	17 mer	17 ven	17 mar
18 lun	18 jeu	18 sam	18 lun	18 jeu	18 dim	18 lun	18 jeu	18 sam	18 mar	18 jeu	18 dim	18 mer
19 mar	19 sam	19 mar	19 dim	19 ven	19 lun	19 mar	19 ven	19 dim	19 mer	19 ven	19 lun	19 jeu
20 mer	20 ven	20 lun	20 mer	20 sam	20 mar	20 mer	20 sam	20 lun	20 jeu	20 sam	20 mar	20 ven
21 jeu	21 sam	21 mar	21 jeu	21 dim	21 mer	21 jeu	21 dim	21 mar	21 ven	21 dim	21 mer	21 sam
22 ven	22 dim	22 mer	22 ven	22 lun	22 jeu	22 ven	22 lun	22 mer	22 sam	22 lun	22 jeu	22 dim
23 sam	23 lun	23 jeu	23 sam	23 mar	23 ven	23 sam	23 mar	23 jeu	23 dim	23 mar	23 ven	23 lun
24 dim	24 mar	24 ven	24 dim	24 mer	24 sam	24 dim	24 mer	24 ven	24 lun	24 mer	24 sam	24 mar
25 lun	25 mer	25 sam	25 lun	25 jeu	25 dim	25 lun	25 jeu	25 sam	25 mar	25 jeu	25 dim	25 mer
26 mar	26 jeu	26 dim	26 mar	26 ven	26 lun	26 mar	26 ven	26 dim	26 mer	26 ven	26 lun	26 jeu
27 mer	27 ven	27 lun	27 mer	27 sam	27 mar	27 mer	27 sam	27 lun	27 jeu	27 ven	27 mar	27 ven
28 jeu	28 sam	28 mar	28 jeu	28 dim	28 mer	28 jeu	28 dim	28 mar	28 ven	28 dim	28 mer	28 sam
29 ven	29 dim	29 mer	29 ven	29 lun	29 jeu	29 ven	29 lun	29 mer	29 sam	29 lun	29 jeu	29 dim
30 sam	30 lun	30 jeu	30 sam	30 mar	30 ven	30 sam	30 mar	30 jeu	30 dim	30 mar	30 ven	30 lun
	31 mar		31 dim	31 mer		31 dim		31 ven		31 mer	31 sam	

Cours de 3^e année*

Bloc 1 : Contribuer à la conception du plan de développement commercial

Business Analytics & Gestion des données

KPI d'une agence immobilière

Élaborer et communiquer une offre Off & Online

Bloc 3 : Manager et décider de façon responsable dans un environnement complexe

Business éthique et responsabilité sociale

Sustainable Future

PEP's Parcours d'Évolution Professionnelle

Initiation à la recherche

PEP's Grand Oral

Restitution professionnelle

Gestion d'une agence immobilière

Bloc 2: Mettre en oeuvre la stratégie commerciale et marketing

Plan d'action commercial (PAC)

Information Systems & CRM

Stratégie de distribution omnicanal

Doing Business Abroad

Relation et expérience client dans l'immobilier

Techniques de négociation immobilière

Bloc 4: Piloter une Business Unit, un service ou un centre de profit

Management d'équipe opérationnelle

Risk Management

Gestion comptable, financière et fiscale des affaires immobilières

Droit de l'immobilier

Hors bloc de compétences

Événement programme (rentrée, tables rondes, points promo, journée handicap)

TOEFL Online Training

Tronc commun S1 : Management de l'innovation

Tronc commun S2 : Transformation digitale et éthique de l'entreprise

Mineure sectorielle

*Document non-contractuel

Contacts

Alice MOLIN
Admissions & Concours
amoln@univ-catholyon.fr
+33 (0)4 26 84 52 18

Flavie LEVIGNE
Chargée des Relations Entreprises
flevigne@univ-catholyon.fr
+33 (0)4 72 32 58 82