

BACHELOR IMMOBILIER TRANSACTION

Parcours en 3 ans

- 1^{ère} et 2^{ème} année : programme Bachelor Up'
- 3^{ème} année : spécialité Immobilier Transaction

↪ Admission parallèle possible

DURÉE

- En 1^{ère} année : 518h de formation
- En 2^{ème} année : 518h de formation (532h pour l'option internationale)
- En 3^{ème} année : 483h de formation
- En **présentiel** et en **ligne**
- De Septembre N à Août N+3
- 1^{ère} et 2^{ème} année : 1 période en entreprise de 30 jours minimum
- 3^{ème} année : 1 période en entreprise de 40 jours minimum
- Possible en alternance

RYTHME

- En initial ou en alternance (apprentissage / professionnalisation)
- Plusieurs rythmes possibles selon le campus
- Parcours hybride alternant cours en présentiel et en ligne possible

NEW

VALIDATION*

- Titre RNCP Responsable d'affaires en immobilier, Titre reconnu par l'Etat, niveau 6, RNCP 40660
Date publication : 23/05/2025
Date échéance : 23/05/2030
[RNCP40660 - Responsable d'affaires en immobilier](#)
- Bachelor Immobilier – Transaction (sous condition de validation du niveau B1 en anglais)
- Obtention de 60 crédits ECTS

PRÉREQUIS

- Admission Post Bac : Bac validé (ou équivalent)
- Admission 2^{ème} année : 60 crédits ECTS
- Admission en 3^{ème} année : Bac + 2 validé (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

↪ En initial ou en alternance
(Apprentissage ou Professionnalisation)

MÉTIERS VISÉS

- Négociateur immobilier
- Conseiller commercial / Conseiller immobilier
- Agent immobilier / Agent commercial
- Responsable d'affaires en immobilier

MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Des supports et compléments de cours en ligne

 Office 365

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

CHIFFRES CLÉS

28

Admis

85%

Taux de réussite
(2023-2024)

86%

Taux de présentation
aux examens
(2023-2024)

OBJECTIFS

- Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit
- Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client
- Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière
- Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Entrée en formation autorisée jusqu'au 31 octobre

ECORIS → Entrée autorisée jusqu'au 31 octobre
Online → Rentrée décalée en janvier



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)*.

*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.

PROGRAMME - 1^{ÈRE} & 2^{ÈME} ANNÉE

BACHELOR UP
UP'TIMIZE TON POTENTIEL !

La communication :

- Expression écrite
- Expressions orale
- Anglais
- Gestion du stress
- Outils numériques
- Outils de reporting
- Outils de communication visuelle
- Communication Digitale

La culture d'entreprise :

- Culture économique
- Culture juridique
- RSE et Éthique Numérique Responsable
- Veille et traitement de l'information
- Masterclass métiers

La gestion d'entreprise :

- Gestion des opérations courantes et des stocks
- Analyse financière
- Gestion des Ressources Humaines
- Enjeux et risques de l'entreprise
- Management opérationnel et stratégique
- Management interculturel
- Innovation et entrepreneuriat

Les options :

- Communication Commerce et Management :
E-commerce
Marketing et Communication
- Administration et Gestion d'Entreprise :
Gestion des Ressources Humaines
Pilotage et processus administratif
- Internationale :
Activity Report

Programme 3^{ème} année →

PROGRAMME - 3^{ÈME} ANNÉE

Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit :

→ Environnement Economique et Juridique de

l'immobilier :

Maîtriser et utiliser tous les outils et toutes les techniques de recrutement indispensables aux besoins de l'entreprise et assurer la gestion administrative inhérente à l'embauche.

→ Gestion Immobilière et Syndic :

Avoir une approche fondamentale de la gestion locative et de la copropriété.

→ Techniques du bâtiment :

Analyser techniquement un bien immobilier.

Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client :

→ Financement et Fiscalité :

Etablir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées.

→ Simulation professionnelle

→ Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) :

Contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière :

→ Communication et Management

→ Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

→ Législation et Gestion des Ressources Humaines

→ Techniques de vente et digitalisation

Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial :

→ Négociation immobilière :

De la découverte clients vendeurs / acquéreurs à la prise de mandat, rédaction d'un compromis et suivi jusqu'à l'acte authentique.

→ Estimation de biens :

Estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique.

Préparation au mémoire professionnel :

→ Conduite de projet

→ Présentation et utilisation de l'IA générative

Développement des compétences linguistiques :

→ Anglais appliqué

POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

→ Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel lié à une période en entreprise de 40 jours minimum.

→ Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE.

→ Pour ce type de parcours, adressez votre demande à executive@ecoris.com

TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

← *En savoir + sur les financements*

POURSUITE D'ÉTUDES

→ Titre niveau 7 (Bac+5) au choix parmi plusieurs MBA Ecoris.

Rendez-vous sur [ecoris.com](https://www.ecoris.com) pour rencontrer l'un de nos conseillers.