

DESCRIPTION DE L'OFFRE DE FORMATION

PERIODE DE VALIDITE : PROMO 2021/ 2022

CHARGE D'AFFAIRES IMMOBILIERES TITRE RNCP DE NIVEAU 6

Niveau 6 (BAC+3) selon la nouvelle nomenclature

Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles

METIERS CIBLES

Le chargé d'affaires immobilières peut travailler au sein d'agences, de syndicats, de constructeurs, de sociétés HLM, de marchands de biens ou dans toutes structures qui gèrent un patrimoine immobilier... Il aura des responsabilités et sera habilité à manager une équipe ou une unité commerciale ou de service

OBJECTIFS

Sous la responsabilité de sa Direction Commerciale ou de son employeur le chargé d'affaires immobilières gère son équipe en appliquant en faisant appliquer la politique de l'entreprise.

En pleine autonomie, il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son agence et à atteindre ses objectifs

PRE- REQUIS

Il est attendu des candidats qu'ils soient titulaires d'un niveau BAC+2 du secteur du commerce

Il est aussi impératif qu'ils possèdent le permis B, critère indispensable pour leur intégration professionnelle

INDICATEURS DE PERFORMANCE

93% de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2020

100% de réussite pour les seuls niveaux infra IV (BAC PRO)

DATES DE FORMATION

Planning en annexe

DUREE

⇒ La durée totale de l'action est de 486 heures en centre de formation dans le cadre d'un contrat d'alternance de 12 mois selon un calendrier présenté en annexe

NOMBRE MINI/ MAXI

De 4 à 18 participants par groupe

MODALITES D'ACCES

Contrat d'apprentissage/ Contrat de professionnalisation et autres modalités

DELAI D'ACCES

Délai lié au calendrier de formation et en fonction de la date de la demande.

Le dispositif est accessible dans un délai de 5 jours à l'issue de la confirmation de l'entreprise partenaire pour la période juillet à décembre.

En dehors de cette période, le délai s'ajuste au niveau de l'apprenant.

TARIFS

Les niveaux de prise en charge sont fixés par les branches professionnelles, (validés par France Compétences dans le cadre des contrats d'apprentissage) ; de même les branches professionnelles déterminent les taux de prise en charge dans le cadre des contrats de professionnalisation.

Le GROUPE AFPAM FORMATION pratique les tarifs au niveau de la prise en charge pour un Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public).

LIEU

GROUPE AFPAM FORMATION
4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

ACCESSIBILITE

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite

Un référent, Isabelle SAILLARD Responsable Formation, pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail...

contact-afpam@graf51.fr

BLOC DE COMPETENCES

BLOC 1 : CONDUIRE UNE STRATEGIE ET UN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

Définir une stratégie de gestion du patrimoine immobilier

Evaluer un bien immobilier à partir des différents critères de sa cote (type, géographique...)

Rechercher des biens immobiliers dans un secteur donné ou dans une catégorie immobilière

Traiter avec les clients et les fournisseurs afin d'assurer un suivi de dossier en matière de vente, d'achat, de gérance ou de travaux

Suivre et analyser le marché et le secteur immobilier

Evaluer le prix d'un bien en fonction des différents critères réglementaires du marché de l'immobilier

Négocier et arrêter une transaction en fonction du recueil d'information des deux parties

Signer et suivre des compromis de vente

BLOC 2 : CONSEILLER ET APPLIQUER LES CADRES REGLEMENTAIRES DANS LE SUIVI DES AFFAIRES IMMOBILIERES

Appliquer et veiller à la réalisation des normes nationales, régionales et locales en matière de gestion locative

Appliquer la réglementation en matière de gestion locative sur le marché immobilier du particulier et de la location professionnelle

Etudier la faisabilité juridique, technique et financière d'un projet
Renseigner et rédiger les documents règlementaires lors de la mise en gestion d'un bien
Rédiger des offres en application de la réglementation légale en matière de gestion immobilière
Rédiger des mandats et différents types de contrats en fonction de l'offre et de la demande
Participer à la rédaction des offres d'achats et être support pour la rédaction des compromis de vente
Rédiger et faire signer des baux
Réaliser des états des lieux

BLOC 3 : ASSURER LE SUIVI ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET FINANCIER DES DOSSIERS DE VENTE ET DE GESTION IMMOBILIERES

Gérer les mandats et le suivi des affaires lors des compromis de vente
Organiser et gérer administrativement une agence
Identifier les typologies et les pathologies d'un bâtiment ou d'un lieu
Assurer le suivi comptable des affaires (achats, locations...)
Réaliser un descriptif de présentation du bien
Assister et conseiller les parties jusqu'au terme de la transaction
Assurer une bonne gestion en matière d'accueil et de communication dans l'agence
Renseigner les clients sur les affaires en cours
Traiter avec des partenaires financiers (banques, financeurs, sociétés de gestion...)

LE PROGRAMME

| UE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET TRANSACTION IMMOBILIERE | |
|--|-----------|
| Marketing stratégique | 21 |
| Management des hommes et des organisations | 21 |
| Communication et relations professionnelles | 21 |
| Fondements de la transaction | 21 |
| Transaction approfondie | 21 |
| Négociation | 21 |
| UE GESTION PATRIMOINE IMMOBILIER | |
| Analyse financière | 21 |
| Comptabilité immobilière | 21 |
| Gestion locative | 21 |
| Epargne, fiscalité et financement, SCI et SCPI | 21 |
| Conseil gestion individuelle de patrimoine | 21 |
| Défiscalisation et rentabilité de l'investissement immobilier | 21 |

| UE APPLICATION DU CADRE REGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE DANS LES AFFAIRES IMMOBILIERES | |
|---|------------|
| Droit des obligations et des contrats | 21 |
| Droit des baux | 21 |
| Droit de la copropriété 1 | 21 |
| Droit de la copropriété 2 | 21 |
| Droit de l'urbanisme | 21 |
| Droit fiscal | 21 |
| Droit des assurances | 21 |
| UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES | |
| Anglais | 30 |
| Dossier professionnel | 21 |
| Outils informatiques du manager | 21 |
| Etudes de cas transversales | 15 |
| TOTAUX | 486 |

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Mise en situation avec des jeux de rôles basés sur l'environnement de travail
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation

PLATEAU TELEPHONIQUE PEDAGOGIQUE RELATION CLIENT A DISTANCE

Ce plateau permet la mise en œuvre des appels entrants/ sortants grâce à un standard téléphonique avec une double écoute tout en effectuant de la manipulation et de la saisie sur un PC/ logiciel de traitement de texte et d'un tableur, connexion internet, messagerie instantanée. Les scénarios sont élaborés à partir de fiches techniques et situations réelles. Les activités de training sont encadrées par des scripts élaborés selon la spécialité et par des grilles d'évaluation et de positionnement de la montée en compétences.

CHALLENGE LES NEGOCIALES

Comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ?

Le principe des "sketches de mise en situation", travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition. Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister dans la réalité. Au cours des différents jeux, ils peuvent repérer les nouveaux commerciaux qu'ils intégreront peut-être dans leur force de vente.

Le GROUPE AFPAM FORMATION est centre référent MARNE et permet à ses alternants de participer chaque année au concours de sélection ainsi qu'à la finale nationale pour les meilleurs classés.

BOUTIQUE PEDAGOGIQUE

NOUVEAUTÉ

La démarche pédagogique visée repose sur une approche opérationnelle LEARNING By DOING, apprendre par la pratique, par mise en situation, études de cas, jeux de simulation. La montée en compétences s'effectue par la pratique encadrée systématiquement par un feedback.

Cette méthode place l'engagement de l'alternant au cœur de sa progression, le positionnant acteur de sa formation. L'alternant va pouvoir créer, se tromper, recommencer, apprendre et mieux retenir. Cet apprentissage par la pratique donne alors du sens aux différents modules dans l'objectif du métier cible.

ESPACE CO-WORKING ET VISIO-CONFERENCE

NOUVEAUTÉ

Les métiers du commerce étant dans un contexte de mutation profonde et permanente, une salle a été équipée en outils Visio/ distanciel et réalité virtuelle, équipements couplés à la création d'un espace co-working afin de développer des nouvelles approches pédagogiques, de développer la compétence du management commercial à distance, de l'expérience mix marketing clients, directement par la méthode du learning by doing. L'espace idéalement conçu développe de nouvelles idées, un espace de co-working à disposition des apprenants sur leur temps de travaux personnels, de travaux dirigés, phase de révisions, de préparation, et mis à disposition des formateurs en outils supports d'animation

Les formateurs sont mobilisés sur de la production pédagogique rendue active et ancrée dans les attentes des besoins des entreprises aux services de nos apprenants, pour du distanciel et de la montée en compétences accompagnées.. Il s'agit ici d'une véritable expérience de Learning by doing rendue dynamique, spécialisée METIER, montée en compétences, créative et centrée sur les besoins des alternants. Les formateurs restent les créateurs des séquences, supports et animés par de nouveaux outils

PROGRAMME AMBASSADEURS

Expérience enrichissante tant sur le plan professionnel que personnel, permettant de nouer de nouveaux contacts, de rendre visible les forces et réalisations de la formation par l'alternance à travers le programme AMBASSADEURS.

- Intégrer des réseaux de décideurs publics et privés
- Développer son capital relationnel
- S'informer des opportunités du territoire
- Echanger avec les acteurs de l'emploi et du business

Ce programme se déroule en plusieurs étapes proposant à ses alternants volontaires de participer aux actions de réseautage incluant une phase de formation et abordant la contextualisation de la relation publique, la typologie des événements, les objectifs de la représentation, les méthodes et stratégies à déployer.

PARRAINAGE

Le GROUPE AFPAM FORMATION propose à un représentant d'entreprise d'accompagner, depuis l'intégration et au-delà de la remise de diplôme, chacune de ses promotions. Le parrainage d'une promotion est l'occasion de renforcer les liens avec les milieux professionnels et d'illustrer par des professionnels confirmés la vie socio-économique.

INNOVATION ET EQUIPEMENT DIGITAL

Outils et applications nomades: smartphone, ordinateurs portables, système de géolocalisation, tablettes, espace coworking.

Plateforme de suivi des parcours à distance
13 salles de cours équipées de vidéo projecteurs
Formateurs au cœur des métiers : chef d'entreprise, consultants

FORMALISATION DE L'ÉVALUATION

Titre RNCP
Code RNCP : 29827
Chargé d'affaires immobilières

MODALITES D'EVALUATION

| |
|--|
| UE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET TRANSACTION IMMOBILIERE |
| Marketing stratégique (2 QCM et étude de cas 1h15) |
| Management des hommes et des organisations (2 QCM et étude de cas 1h15) |
| Communication et relations professionnelles (2 QCM et étude de cas 1h15) |
| Fondements de la transaction (étude de cas 1h30) |
| Transaction approfondie (étude de cas 1h30) |
| Négociation (2 QCM et étude de cas 1h15) |
| Etude de cas transversale |
| UE GESTION PATRIMOINE IMMOBILIER |
| Analyse financière (étude de cas 1h30) |
| Comptabilité immobilière (étude de cas 1h30) |
| Gestion locative (étude de cas 1h30) |
| Epargne, fiscalité et financement SCI et SCPI (étude de cas 1h30) |
| Conseil gestion individuelle de patrimoine (étude de cas 1h30) |
| Défiscalisation et rentabilité de l'investissement immobilier (étude de cas 1h30) |
| Etude de cas transversale |
| UE APPLICATION DU CADRE REGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE DANS LES AFFAIRES IMMOBILIERES |
| Droit des obligations et des contrats (étude de cas 1h30) |
| Droit des baux (étude de cas 1h30) |
| Droit de la copropriété 1 (étude de cas 1h30) |
| Droit de la copropriété 2 (étude de cas 1h30) |
| Droit de l'urbanisme (étude de cas 1h30) |
| Droit fiscal (étude de cas 1h30) |
| Droit des assurances (étude de cas 1h30) |
| Etude de cas transversale |
| UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES |
| Outils informatiques du manager (partiels d'1 h + mise en situation) |
| Anglais (1 écrit par semestre et 1 oral) |
| Pratique professionnelle en entreprise (2 fois dans l'année) |
| Dossier professionnel (écrit / oral) |

POURSUITE D'ETUDE

Le titulaire du bachelor Chargé d'affaires immobilières peut poursuivre son parcours en master spécialisé ou non en immobilier.

Le groupe AFPAM formation propose un master manager du développement commercial