

Bachelor Marketing et Immobilier



Objectifs de la formation

Le(la) titulaire du BACHELOR Marketing et Immobilier est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome sous la responsabilité du Dirigeant ou du Directeur Commercial, spécialisé dans la vente ou la gestion dans le domaine de l'immobilier. Il(elle) peut exercer les métiers de négociateur, commercial terrain, chargé de gestion commerciale, chargé d'affaire, responsable de clientèle/des ventes/commercial. Avec de l'expérience, il(elle) pourra évoluer vers des fonctions de Gestionnaire d'Etablissement ou d'Agence, Directeur Commercial.

Durée de formation

12 mois / 455 heures de cours

Rythme d'alternance

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

Début des cours

1^{ère} semaine de septembre

Secteurs d'activités

Toute forme d'organisation proposant des biens ou services liés à l'immobilier (agences immobilières, gestionnaires immobiliers dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.

Validation du diplôme

BACHELOR délivré par l'Etablissement
Titre de Niveau 6 – Reconnu au RNCP
Examen en fin de cursus (juin) se déroulant localement dont Oral.

Prérequis

Avoir validé une certification de niveau 5 (bac+2) reconnu par l'état ou 120 crédits ECTS (BTS, DUT, DEUST, CPGE) ...

Eventuellement avoir validé une certification de Niveau 4 et présenter 3 années d'expériences dans le domaine sous réserve d'accord du certificateur (VAP).



Les + ESVM

- Accompagnement individualisé
- Effectifs limités
- Essentiellement en présentiel
- Aide au placement
- + Pédagogiques :
Certifications Anglais LILATE
Modules IA, RSE et entrepreneuriat

Programme

Le programme du BACHELOR Marketing et Immobilier est soumis au contrôle du certificateur ; nos process et supports pédagogiques respectent strictement le référentiel.

➤ Formation Générale et Transverse

Anglais	21h
Management d'un projet entrepreneurial	14h
Gestion de projet	14h
RSE et SMQ	07h
Intelligence artificielle	07h
Prise de parole	14h

➤ Formation Professionnelle

Gestion et commercialisation immobilière	84h
Gestion d'entreprise	70h
Techniques et stratégie commerciale	84h
Marketing	70h
Management et ressources humaines	42h
Référencement - Brand content	14h
Système d'information adapté au métier	14h

Modalités pédagogiques

La formation se déroule en langue française et essentiellement en présentiel (80% minimum). Les étudiants suivant la formation seront affectés à des classes à effectif réduit, au maximum 20 étudiants par classe.

Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles, jeux de rôle, travaux de groupes avec restitutions orales, classe inversée.

Tous les cours seront planifiés sur le bimestre.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu : Participation en classe, projets individuels ou groupés, travaux internes

Livrables : Rapport d'activité, Dossier Projet, Livret de compétences, livret d'employabilité.

Examen en fin de cursus (étude de cas).

Grand Oral local en fin de cursus.

Outils pédagogiques :

Les supports de cours sont mis à disposition des étudiants via une plateforme numérique (Google Classroom ou équivalent).

Informations pratiques (emploi du temps ..) disponibles via une plateforme numérique puis via notre intranet.

Accompagnement individualisé en vue de la rédaction du dossier professionnel, des livrables et préparation de l'oral.