



## CHALON-SUR-SAONE

### Public(s) (H/F)

Tout public

### Dates

Entrées/sorties à dates fixes

- Session 1 : Du 16/09/2024 au 30/06/2026

Inscriptions fermées, contacter le centre

- Session 2 : Du 14/09/2026 au 30/06/2028

Inscriptions du 18/05/2026 au 31/08/2026

### Durées

- Durée indicative : 2 Année(s)

- Durée totale : 3310 h (dont 1350 h en centre)

### Effectif

De 8 à 25  
intégration dans un groupe autonome d'alternants

### Coût de la prestation

Prise en charge possible en fonction de votre statut.

Coût total max. : 18900.00 € TTC

### Vos interlocuteurs

Bouchra LAGHLID  
Assistante commerciale et communication  
Tél. : 03 85 99 19 77  
[greta71.contact@ac-dijon.fr](mailto:greta71.contact@ac-dijon.fr)

### Référent handicap

Samia SASSI  
Tél. : 03 85 45 82 52  
[samia.sassi@ac-dijon.fr](mailto:samia.sassi@ac-dijon.fr)

### Lieu de la formation

GRETA 71 Sud Bourgogne  
LPO Hilaire de Chardonnet  
1 rue Henri Dunant  
71100 CHALON-SUR-SAONE

### Organisme formateur

GRETA 71 Sud Bourgogne  
141 Avenue Boucicaud  
71100 CHALON SUR SAONE  
Siret : 19710012600022

### Organisme responsable

GRETA 71 Sud Bourgogne  
141 Avenue Boucicaud  
71100 CHALON SUR SAONE  
Siret : 19710012600022  
N° d'activité : 2671P002171  
[www.bourgogne-greta.fr](http://www.bourgogne-greta.fr)

## - OBJECTIF(S)

- Conduire un projet immobilier en vente et/ou à la location.
- Administrer des copropriétés et de l'habitat social.
- Apporter des conseils en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique.
- Construire son identité professionnelle.

## - PRÉREQUIS

Niveau d'entrée exigé : Niv. 4

- Aucun prérequis complémentaire

## - CONTENU

Contenu construit en blocs de compétences

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

BdC 1 : Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location.

Prospection et négociation du mandat | Commercialisation du bien pour une vente ou une location | Accompagnement du client acquéreur | Accompagnement du client bailleur et locataire | Suivi administratif et financier de la location | Dynamisation et personnalisation de la relation client.

BdC 2 : Administration des copropriétés et de l'habitat social.

Présentation d'une copropriété | Conclusion du contrat de syndic | Processus de décision en copropriété | Gestion administrative et comptable de la copropriété | Gestion du personnel de la copropriété | Gestion des contentieux au sein de la copropriété | Accès au logement social.

BdC 3 : Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique.

Information du client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier | Accompagnement du client lors des opérations de travaux | Gestion des risques et des sinistres | Prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil au client | Participation à des opérations de Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) dans un contexte de changement climatique.

BdC 4 : Construction d'une professionnalité dans l'immobilier.

Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière | Analyser et développer l'entreprise immobilière | Se projeter dans une démarche entrepreneuriale | Dynamiser la relation client | Concevoir et mettre en oeuvre une communication externe accessible à tous les publics | Construire son identité professionnelle, y compris numérique | Concevoir un projet professionnel.

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français,
- Mathématiques,
- Langue(s) Vivante(s) Étrangère(s),
- Culture économique, juridique et managériale.

## - MODALITÉ(S) DE FORMATION

Personnalisation de parcours possible

Personnalisation possible en fonction du profil du candidat, nous contacter.

- Formation en présentiel
- Pédagogie par alternance

La formation associe des périodes d'enseignement général et professionnel, dispensées en centre de formation et des périodes de travail en entreprise pour la mise en application d'un savoir-faire.

- Pédagogie adaptée aux personnes en situation de handicap

Personnes en situation de handicap, prenez contact avec le référent handicap de la structure en amont pour une étude préalable des possibilités d'adaptation des modalités en fonction de vos besoins spécifiques et particuliers.

## - MOYEN(S) ET MODALITÉ(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Document pédagogique, Etude de cas, Travaux pratiques

## - MODALITÉ(S) D'ACCÈS

Admission après entretien, Admission sur dossier

## - ÉVALUATION ET RECONNAISSANCE(S) DES ACQUIS

BTS Professions immobilières (Niveau 5)  
RNCP38380

**Modalités d'évaluation des acquis**

Évaluation sous forme de contrôle en cours de formation (CCF) et d'épreuves ponctuelles.