



Penser à l'immobilier, un secteur qui bouge

Créé en 1999, spécialiste de la formation technique et commerciale en immobilier, Sup'Tertiaire se positionne comme le premier centre de formation en alternance spécialiste de la formation technique et commerciale en immobilier.

Avec une moyenne de 150 élèves par an, un large réseau de partenaires immobiliers présents sur l'ensemble de l'Hexagone, fort d'une équipe pédagogique de cinquante consultants-formateurs pour la plupart issus du monde professionnel de l'immobilier et de ses quatre implantations à Paris, Lyon, Marseille et Rennes, Sup'Tertiaire enregistre un taux de réussite de 85 %.

L'immobilier est l'un des secteurs auquel l'alternance, par le biais de son contrat de professionnalisation, réussit le mieux. Pour preuve, Sup'Tertiaire a reçu à ce jour tous les nouveaux accords de branches concernant les formations de ses étudiants. Autre nouveauté et non des moindres : la valorisation du travail des salariés de l'entreprise immobilière. Par la réforme, il est question de développer une nouvelle reconnaissance des compétences intitulée validation des acquis d'expérience (VAE). Cette mesure concerne les salariés de trois ans et plus d'une entreprise immobilière souhaitant faire reconnaître leur expérience par l'équivalence de leur qualification. Une reconnaissance qui peut s'acquérir par le biais de la formation continue pour l'obtention du certificat de qualification professionnelle (CQP).

Adaptées sur mesure aux besoins exprimés par les agences immobilières, les syndicats et les administrateurs de biens, les formations en alternance de Sup'Tertiaire concernent les deux grands profils de métiers rencontrés au sein de la profession : le CQP du transactionnaire et le CQP du gestionnaire.

Les formations en CQP sont de courte durée (8 mois ou 14 mois) et

reposent sur la maîtrise des techniques de l'immobilier. Un choix pour ceux qui souhaitent être rapidement opérationnels sur le marché de l'emploi. Autre formation, le BTS des professions immobilières (24 mois) est conseillé à ceux, moins pressés, qui attachent une importance particulière à l'obtention d'un diplôme d'Etat.

Le CQP de négociateur immobilier junior (14 mois)

Cette formation à dominante commerciale vous permettra de devenir négociateur immobilier au sein d'une agence immobilière. Vous gèrerez les locations, les ventes et les achats d'appartements.

Les 609 heures de cette formation s'organisent autour de trois modules : les fondements de l'immobilier, la maîtrise du poste et l'expertise. Elle vise à former les jeunes afin qu'à l'issue de la formation ils aient appris le métier de négociateur, qu'ils soient opérationnels et performants en agence et qu'ils puissent gagner leur vie grâce à cette activité.

A l'issue de la formation qui s'adresse à des profils Bac + 2 validés (commerciaux ou généralistes), chaque candidat devient négociateur opérationnel sur le terrain avec la capacité juridique d'ouvrir une agence immobilière ou de devenir responsable d'agence. La formation est validée par un certificat de qualification professionnelle reconnu par l'ensemble des professionnels de l'immobilier.

Le CQP de gestionnaire de biens immobiliers (14 mois)

Pour les profils Bac + 2 validés dans le domaine de la gestion ou comptabilité, cette formation s'articule autour d'un programme de 602

heures de cours sur les différents aspects du métier de gérance : copropriété, conseil syndical, comptabilité, mais aussi économie générale, fiscalité du bâtiment...

Brevet de technicien supérieur des professions immobilières (24 mois)

Seul diplôme d'Etat existant dans le domaine de l'immobilier, ce BTS s'adresse aux candidats titulaires du Bac, avides d'acquérir une culture générale sur l'immobilier, la gestion, l'administration de biens, la transaction. En plus des matières générales propres à tous les BTS tertiaires (droit économie, français et langue vivante), on y apprend les techniques de l'immobilier, les techniques du bâtiment, et à forte majorité les règles et bases comptables, fiscales et du financement de l'immobilier. Pour les sédentaires qui souhaitent exercer leur métier au sein de cabinets d'administration de biens ou pour les commerciaux au sein d'agences immobilières ou de sociétés de promotion et de construction d'immeubles.

La Formation de Conseiller Transaction

Pour les titulaires du Bac souhaitant devenir négociateurs en immobilier sans pour autant faire de longues études, le cursus de conseiller transaction propose de leur faire acquérir les bases juridiques et commerciales de la négociation, ce en huit mois.

Cette formation, plébiscitée par les agences immobilières, répond à un réel besoin d'avoir dans les agences des personnes formées et compétentes.

Le taux de réussite à cette formation est de 90 % et les agences re-



crutent très massivement les jeunes après l'obtention de leur examen

Modalités d'inscription

A ne pas manquer : les réunions d'information qui sont organisées chaque semaine. Ne traînez pas : le recrutement se poursuit en septembre et se terminera en octobre. Les réunions d'information sont gratuites et sont généralement suivies d'un entretien individuel. Elles auront lieu les 6, 15, 21, 29 septembre et 7 octobre 2005. On peut s'y inscrire par téléphone (Numéro vert) ou par Internet.

Pour les personnes qui travaillent, des rendez-vous individuels peuvent être pris.

A. de G.



SUP'TERTIAIRE
32, rue de Paradis
75010 PARIS

Numéro vert : 0800 880 446
(appel gratuit)

Site Web : www.suptertiaire.com