



FORMATION / ALTERNANCE

Pensez à l'immobilier, un secteur qui bouge

Créé en 1999, 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 160 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 auxquels 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.

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...

Le BTS 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.

Modalités d'inscription

Les réunions d'information débutent dès mars 2006. Les premières seront organisées le 15 mars et le 5 avril pour les formations en alternance et le 16 mars et le 6 avril pour la formation initiale du mastère. Gratuites, elles sont suivies d'un entretien individuel.

A. de G.



Sup' Tertiaire
32, rue de Paradis
75010 Paris
Numéro vert : 0800 880 446
(appel gratuit)
E-mail : contact@suptertiaire.com
Site Web : www.suptertiaire.com

Nouveau Ouverture à la rentrée 2006 d'une classe en initial : le mastère en gestion de patrimoine bac + 5 immobilier et financier

Par complémentarité au gestionnaire de portefeuille, spécialisé dans la gestion de valeurs mobilières, le gestionnaire de patrimoine a pour rôle d'accompagner, par ses conseils et la proposition de solutions adaptées, une clientèle de personnes physiques dans la constitution et/ou l'optimisation de leur patrimoine. Généraliste spécialisé dans le conseil patrimonial, et à ce titre disposant d'un bagage technique conséquent (connaissances immobilières, économiques, financières, juridiques et fiscales), ses missions sont principalement :

- d'analyser la situation actuelle de son client (bilan patrimonial),
- de l'aider à définir ses objectifs et ses besoins,
- de lui proposer le cadre juridique et fiscal le plus adapté à ces derniers,
- de l'orienter vers les placements financiers ou immobiliers les plus judicieux.

Cette formation « gestionnaire de patrimoine » - bac + 5 est ouverte aux :

- candidats titulaires d'un diplôme niveau II ayant une formation économique, juridique, technique du bâtiment, commerciale immobilier ou assurance.
- candidats titulaires d'un diplôme français ou étranger de niveau équivalent,
- professionnels - dès lors qu'ils ont acquis des connaissances en finances, économie, mathématiques financières et actuariat, droit du patrimoine, bâtiment, commercial immobilier ou assurance.
- candidats ayant exercé une activité professionnelle depuis au moins 5 ans dans ces mêmes domaines.

