SCHOOL FOR MATE



LIVRET PÉDAGOGIQUE

BTS Professions immobilieres

RNCP38380 · Certification RNCP · Niveau 5

Ce parcours e-learning prépare au BTS Professions immobilières (RNCP38380, niveau 5) en couvrant les quatre blocs de compétences du référentiel : transaction et location, administration des copropriétés et habitat social, conseil en gestion du bâti face au changement climatique, construction d'une professionnalité. Organisé autour d'un fil rouge professionnel continu, il fait vivre à l'apprenant le quotidien d'un cabinet immobilier multi-activités, de la prise de mandat jusqu'à l'accompagnement d'une opération en VEFA.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
440 h	20	4

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	BTS Professions immobilieres
Code	RNCP38380
Type	Certification RNCP
Niveau	Niveau 5
Certificateur	MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
Durée	440 h, 20 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026
Fin d'enregistrement de la certification	31/12/2026

Le métier et les compétences visées

Le titulaire du BTS Professions immobilières exerce dans trois pôles d'activités : la vente, la location et la gestion de copropriétés. En transaction, il constitue un portefeuille de biens et de prospects, conseille vendeurs et acquéreurs et les accompagne jusqu'à l'acte définitif. En location, il conseille propriétaires bailleurs et locataires, assure la mise en location et la gestion locative. En copropriété, il intervient comme assistant ou gestionnaire, dans le cadre d'un mandat de syndic régi notamment par la loi du 10 juillet 1965. Il évolue dans un environnement encadré par la loi Hoguet, au sein du parc privé comme du parc social, et intègre désormais les enjeux du changement climatique dans le conseil apporté aux clients.

Public visé

- Apprentis en CFA préparant le BTS Professions immobilières
- Salariés d'agences immobilières, de cabinets d'administration de biens ou de syndics souhaitant valider leurs compétences
- Personnes en reconversion professionnelle vers les métiers de la transaction, de la gestion locative ou de la copropriété
- Candidats libres et candidats au titre de l'expérience professionnelle
- Collaborateurs du secteur bancaire, des assurances ou du diagnostic immobilier visant une évolution vers l'immobilier

Prérequis

- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre ou diplôme de niveau 4, ou justifier d'un niveau équivalent selon les conditions d'accès fixées par la réglementation du BTS
- Maîtriser l'expression écrite et orale en français
- Disposer d'une aisance de base avec les outils numériques (traitement de texte, tableur, messagerie)
- Pour l'apprentissage ou la formation continue : avoir accès à une structure d'accueil dans le secteur immobilier pour les mises en pratique

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Développer le portefeuille d'une agence par la prospection et la négociation de mandats conformes à la loi Hoguet
- Conduire une transaction de vente de la découverte du client à la transmission au notaire d'un dossier conforme
- Organiser la mise en location d'un bien et en assurer la gestion administrative, juridique, financière et comptable
- Préparer, conduire et assurer le suivi d'une assemblée générale de copropriété
- Analyser la situation financière d'une copropriété et justifier les comptes auprès des copropriétaires
- Accompagner un demandeur dans son accès au logement social et son parcours résidentiel
- Conseiller un client sur les caractéristiques de son bien au regard des enjeux du changement climatique et des obligations réglementaires
- Accompagner un client dans une opération de travaux, la prévention des risques et la gestion des sinistres
- Intégrer les règles d'urbanisme et les spécificités de la VEFA dans le conseil au client
- Construire son identité professionnelle et un projet professionnel au sein d'une entreprise immobilière

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Cabinet Vallière Immobilier

LF

Léa Fontaine

Alternante en BTS Professions immobilières, puis conseillère immobilière et assistante de copropriété

Cabinet immobilier indépendant multi-activités : transaction, gestion locative, syndic de copropriété

Le Cabinet Vallière Immobilier est une structure indépendante implantée dans une ville moyenne de l'ouest de la France, dirigée par Philippe Vallière, titulaire des cartes professionnelles transaction, gestion et syndic. Le cabinet emploie une douzaine de collaborateurs répartis entre un service transaction, un service gestion locative et un service syndic qui administre une quarantaine d'immeubles, dont plusieurs résidences anciennes énergivores. Léa Fontaine y intègre le service transaction en alternance. Au fil du parcours, elle prend en charge ses premiers mandats, accompagne bailleurs et locataires, rejoint le service syndic aux côtés de la gestionnaire Nadia Benali, puis conseille les clients sur la rénovation énergétique et les risques climatiques. Elle participe enfin à la commercialisation d'un programme neuf en VEFA porté par un promoteur local et construit son projet professionnel.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Léa dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. Bloc 1 : Léa prospecte son secteur, signe ses premiers mandats de vente et de location, accompagne un couple d'acquéreurs jusqu'à l'acte authentique et gère la location d'un appartement de l'agence.
2. Bloc 2 : Léa rejoint le service syndic, prépare et assiste à l'assemblée générale de la Résidence Les Tilleuls, suit les comptes, gère un conflit de voisinage et accompagne une locataire vers le logement social.
3. Bloc 3 : Léa conseille des propriétaires sur la performance énergétique de leur bien, suit un chantier de rénovation de copropriété, gère un sinistre lié à un épisode climatique et participe à la commercialisation d'un programme en VEFA.
4. Bloc 4 : Léa analyse le positionnement du cabinet sur son territoire, conçoit une communication accessible, développe sa présence professionnelle en ligne et formalise son projet professionnel.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les blocs de compétences du référentiel officiel : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
RNCP38380BC01 · Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location		**132 h**
1	Prospection, mandat et constitution du dossier client	22 h
2	Commercialisation du bien et communication au service du projet	22 h
3	Accompagnement de l'acquéreur et négociation	22 h
4	De l'avant-contrat à l'acte authentique	22 h
5	Mise en location et gestion locative	22 h
6	Fiscalité immobilière, notoriété et exploitation des données clients	22 h
RNCP38380BC02 · Administration des copropriétés et de l'habitat social		**132 h**
7	Statut de la copropriété et contrat de syndic	22 h
8	Préparer et conduire l'assemblée générale	22 h
9	Suivi de l'assemblée générale et gestion administrative de l'immeuble	22 h
10	Comptabilité et équilibre financier de la copropriété	22 h
11	Personnel du syndicat, prévention et gestion des contentieux	22 h
12	Logement social et parcours résidentiel	22 h
RNCP38380BC03 · Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique		**110 h**
13	Immobilier et changement climatique : enjeux et réglementation	22 h
14	Analyser le bien et orienter vers des solutions d'adaptation	22 h
15	Accompagner le client dans les opérations de travaux	22 h
16	Risques, assurances et gestion des sinistres	22 h
17	Urbanisme, aménagement du territoire et VEFA	22 h
RNCP38380BC04 · Construction d'une professionnalité dans l'immobilier		**66 h**
18	Territoire, entreprise immobilière et démarche entrepreneuriale	22 h
19	Relation client et communication externe accessible	22 h
20	Identité professionnelle et projet professionnel	22 h
Total du parcours		**440 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 132 h
- Cours texte et infographies : 138 h 30
- Études de cas et mises en situation : 108 h
- QCM et évaluations : 61 h 30

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

RNCP38380BC01 · 132 h

Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

Cours 1 · Prospection, mandat et constitution du dossier client

22 h

OBJECTIFS

- Mettre en place une stratégie de prospection pour développer le portefeuille de l'agence
- Négocier et rédiger un mandat conforme à la loi Hoguet
- Constituer un dossier adapté à la situation juridique et patrimoniale du client

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM réglementaire et étude de cas : rédaction commentée d'un mandat de vente à partir d'un dossier client

CONTENUS

- Cadre réglementaire de l'activité : loi Hoguet, carte professionnelle, obligations déontologiques
- Techniques de prospection physique, téléphonique et numérique
- Découverte du client vendeur ou bailleur et analyse de son projet
- Estimation du bien : méthodes par comparaison, par le revenu, sources de données
- Typologie des mandats : simple, exclusif, semi-exclusif, mentions obligatoires
- Constitution du dossier : titre de propriété, diagnostics, situation matrimoniale et capacité
- Lutte contre le blanchiment : obligations de vigilance de l'agent immobilier

Fil rouge · Léa prospecte un quartier pavillonnaire pour le Cabinet Vallière et obtient un rendez-vous avec M. et Mme Lebrun, qui souhaitent vendre leur maison suite à une mutation. Elle doit estimer le bien, défendre un mandat exclusif et réunir les pièces du dossier.

Cours 2 · Commercialisation du bien et communication au service du projet

22 h

OBJECTIFS

- Concevoir un plan de commercialisation adapté au bien et à la cible
- Mettre en œuvre une communication efficace et conforme aux obligations d'affichage

ÉVALUATION FORMATIVE

Production d'une annonce conforme et d'un plan de commercialisation évalués par grille critériée, QCM sur l'affichage obligatoire

CONTENUS

- Plan de commercialisation : positionnement, cible, canaux de diffusion
- Rédaction d'annonces et mentions obligatoires (honoraires, DPE, prix)
- Mise en valeur du bien : photographie, visite virtuelle, home staging
- Organisation et conduite des visites, bons de visite
- Communication écrite et orale avec le client mandant : comptes rendus de commercialisation
- Lutte contre les discriminations dans l'accès à la vente et à la location

Fil rouge · Léa rédige l'annonce de la maison des Lebrun, organise un reportage photo et planifie les visites. Elle adresse chaque semaine un compte rendu aux vendeurs pour justifier les actions menées.

Cours 3 · Accompagnement de l'acquéreur et négociation

22 h

OBJECTIFS

- Conseiller l'acquéreur dans la définition et le financement de son projet d'achat
- Négocier une offre dans l'intérêt des parties

ÉVALUATION FORMATIVE

Jeu de rôle de négociation guidé et étude de cas chiffrée sur un plan de financement

CONTENUS

- Découverte de l'acquéreur : besoins, motivations, capacité d'emprunt
- Plan de financement : apport, prêt immobilier, frais d'acquisition, aides à l'accession
- Sélection et présentation des biens correspondant au projet
- Techniques de négociation et traitement des objections
- Offre d'achat : formalisme, contre-proposition, acceptation
- Éthique de la négociation et devoir de conseil de l'intermédiaire

Fil rouge · Un jeune couple, Karim et Julie Mercier, visite la maison des Lebrun. Léa vérifie leur plan de financement puis mène la négociation entre leur offre et les attentes des vendeurs.

Cours 4 · De l'avant-contrat à l'acte authentique

22 h

OBJECTIFS

- Établir un avant-contrat sécurisé intégrant les conditions suspensives adaptées
- Transmettre au notaire un dossier complet et conforme

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : contrôle de conformité d'un dossier notarial avec identification des pièces manquantes, QCM juridique

CONTENUS

- Compromis et promesse unilatérale de vente : différences et effets juridiques
- Conditions suspensives, délai de rétractation, dépôt de garantie
- Dossier de diagnostic technique et informations obligatoires à l'acquéreur
- Spécificités de la vente d'un lot de copropriété : documents à fournir
- Relations avec le notaire : pièces, purge des droits de préemption, calendrier
- Suivi jusqu'à la signature de l'acte authentique et facturation des honoraires

Fil rouge · Léa prépare le compromis de vente entre les Lebrun et les Mercier, vérifie les diagnostics et transmet le dossier à l'étude notariale. Elle suit la levée de la condition suspensive de prêt jusqu'à la signature.

Cours 5 · Mise en location et gestion locative

22 h

OBJECTIFS

- Guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location
- Établir les actes de location et gérer les étapes administratives, juridiques, financières et comptables du bail

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercices de calcul (révision de loyer, régularisation de charges) et QCM sur le bail d'habitation

CONTENUS

- Mandat de gestion et mandat de location : contenu et obligations
- Sélection du locataire : dossier, pièces autorisées, garanties et cautionnement
- Rédaction du bail d'habitation vide ou meublé selon la loi du 6 juillet 1989
- État des lieux d'entrée et de sortie, dépôt de garantie
- Quittancement, révision de loyer, régularisation des charges
- Comptabilité de gestion locative : comptes mandants, compte rendu de gestion
- Gestion des impayés et fin de bail : congés, préavis, restitution

Fil rouge · Mme Carrel confie au Cabinet Vallière la gestion d'un T2 en centre-ville. Léa sélectionne un locataire, rédige le bail, réalise l'état des lieux puis établit le premier compte rendu de gestion.

Cours 6 · Fiscalité immobilière, notoriété et exploitation des données clients

22 h

OBJECTIFS

- Présenter au client les conséquences fiscales de ses choix de vente, d'achat ou de location
- Optimiser la notoriété de l'agence et exploiter la base de données au service du parcours client

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas comparative de deux régimes fiscaux et exercice de segmentation d'une base de données

CONTENUS

- Fiscalité des revenus fonciers : régimes micro-foncier et réel
- Location meublée : principes du régime fiscal
- Plus-values immobilières des particuliers : principes et exonérations
- Fiscalité locale et droits liés à la transmission du bien
- Image et notoriété de l'agence : site, réseaux sociaux, avis clients
- Logiciel métier et base de données : qualification, segmentation, relances
- Protection des données personnelles (RGPD) dans la relation client

Fil rouge · Mme Carrel hésite entre location vide et meublée : Léa lui présente les incidences fiscales de chaque option. En parallèle, elle exploite le fichier clients du cabinet pour relancer les vendeurs potentiels de son secteur.

RNCP38380BC02 · 132 h

Administration des copropriétés et de l'habitat social

Cours 7 · Statut de la copropriété et contrat de syndic

22 h

OBJECTIFS

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers
- Proposer un contrat de syndic adapté à l'immeuble

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM juridique et étude de cas : analyse d'un règlement de copropriété et rédaction d'une proposition de contrat de syndic

CONTENUS

- Loi du 10 juillet 1965 et décret du 17 mars 1967 : champ d'application
- Copropriété, ASL, AFUL, lotissement, indivision : critères de distinction
- Règlement de copropriété, état descriptif de division, tantièmes
- Parties communes et parties privatives, droits et obligations des copropriétaires
- Organes de la copropriété : syndicat, syndic, conseil syndical
- Contrat type de syndic : prestations, honoraires, mise en concurrence
- Immatriculation et fiche synthétique de la copropriété

Fil rouge · Léa rejoint le service syndic et assiste Nadia Benali, gestionnaire. Elles préparent une proposition de contrat de syndic pour la Résidence Les Tilleuls, immeuble de 32 lots dont le conseil syndical souhaite changer de gestionnaire.

Cours 8 · Préparer et conduire l'assemblée générale

22 h

OBJECTIFS

- Préparer une assemblée générale conforme aux règles de convocation
- Conduire l'assemblée générale et communiquer efficacement en vue d'une prise de décision

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice de calcul des majorités et production d'un ordre du jour commenté

CONTENUS

- Calendrier de préparation et rôle du conseil syndical
- Ordre du jour, projets de résolutions, documents annexés à la convocation
- Formalisme et délais de convocation, vote par correspondance et à distance
- Règles de majorité et calcul des voix
- Animation de la séance, feuille de présence, pouvoirs
- Communication orale et pédagogie face aux copropriétaires
- Gestion des tensions en séance

Fil rouge · Léa prépare la convocation de l'assemblée générale des Tilleuls, qui doit voter un ravalement de façade. Elle prépare un support de présentation clair pour aider les copropriétaires à se prononcer.

Cours 9 · Suivi de l'assemblée générale et gestion administrative de l'immeuble

22 h

OBJECTIFS

- Prendre en charge le suivi de l'assemblée générale
- Assurer le suivi administratif de la copropriété

ÉVALUATION FORMATIVE

Rédaction d'un procès-verbal à partir d'un enregistrement de séance, évalué par grille critériée

CONTENUS

- Rédaction et notification du procès-verbal
- Délais de contestation des décisions
- Exécution des décisions : ordres de service, appels de fonds travaux
- Contrats d'entretien et prestataires de l'immeuble
- Archives, registre et extranet de la copropriété
- Relations avec le conseil syndical tout au long de l'exercice

Fil rouge · Après l'assemblée des Tilleuls, Léa rédige le procès-verbal, le notifie aux copropriétaires opposants et défaillants et lance les démarches auprès de l'entreprise de ravalement retenue.

Cours 10 · Comptabilité et équilibre financier de la copropriété

22 h

OBJECTIFS

- Veiller à l'équilibre financier de la copropriété
- Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercices de répartition de charges et analyse commentée des annexes comptables

CONTENUS

- Principes de la comptabilité des copropriétés et plan comptable
- Budget prévisionnel et appels de fonds
- Répartition des charges générales et spéciales
- Fonds de travaux et plan pluriannuel de travaux : incidences financières
- Annexes comptables présentées en assemblée générale
- Recouvrement des charges impayées
- Présentation et justification des comptes au conseil syndical

Fil rouge · Le conseil syndical des Tilleuls conteste une hausse des charges. Léa analyse le budget, identifie les postes en dérive et prépare avec Nadia une note explicative pour les copropriétaires.

Cours 11 · Personnel du syndicat, prévention et gestion des contentieux

22 h

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires
- Prévenir et gérer les conflits et contentieux au sein de la copropriété

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas sur la gestion d'un conflit avec choix argumenté de la procédure, QCM sur le droit du travail applicable

CONTENUS

- Le syndicat employeur : gardiens, concierges, employés d'immeuble
- Convention collective applicable, contrat de travail et paie
- Sources de conflits : troubles de voisinage, travaux privatifs, impayés
- Prévention : communication, règlement intérieur, médiation
- Modes amiables de règlement des différends
- Procédures contentieuses et rôle de l'avocat
- Copropriétés en difficulté : dispositifs d'alerte et de redressement

Fil rouge · Le gardien des Tilleuls part à la retraite et un conflit éclate entre deux copropriétaires à propos de nuisances sonores. Léa prépare le recrutement du remplaçant et propose une démarche de médiation.

Cours 12 · Logement social et parcours résidentiel

22 h

OBJECTIFS

- Caractériser le logement social et ses acteurs
- Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas d'accompagnement d'un demandeur et QCM sur les acteurs et dispositifs

CONTENUS

- Acteurs du logement social : OPH, ESH, agences immobilières à vocation sociale
- Catégories de logements sociaux et plafonds de ressources
- Demande de logement social, commissions d'attribution
- Droits et obligations du locataire du parc social
- Accompagnement social, aides au logement et dispositifs de garantie
- Parcours résidentiel : mutation, accession sociale à la propriété, vente HLM

Fil rouge · Une locataire du cabinet, mère de deux enfants, ne parvient plus à assumer son loyer. Léa l'oriente vers les dispositifs adaptés et l'aide à constituer sa demande de logement social.

RNCP38380BC03 · 110 h

Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique

Cours 13 · Immobilier et changement climatique : enjeux et réglementation

22 h

OBJECTIFS

- Repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur immobilier
- Informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires

ÉVALUATION FORMATIVE

Analyse commentée d'un DPE et QCM réglementaire

CONTENUS

- Effets du changement climatique sur le bâti : chaleur, retrait-gonflement des argiles, inondations
- Contribution du bâtiment aux émissions de gaz à effet de serre
- Loi Climat et Résilience : calendrier d'interdiction de location des logements énergivores
- DPE : lecture, étiquettes, opposabilité
- Audit énergétique obligatoire lors de certaines ventes
- Réglementation environnementale des constructions neuves
- Obligations propres aux copropriétés : plan pluriannuel de travaux, DPE collectif

Fil rouge · Mme Carrel apprend que son T2 risque de ne plus pouvoir être loué en raison de son classement énergétique. Léa lui explique le calendrier réglementaire et ses conséquences.

Cours 14 · Analyser le bien et orienter vers des solutions d'adaptation

22 h

OBJECTIFS

- Aider le client à analyser les caractéristiques de son bien au regard des enjeux climatiques
- Apprécier les besoins en travaux et orienter vers des solutions d'adaptation

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : élaboration d'une note de conseil au client avec priorisation des travaux

CONTENUS

- Lecture technique d'un bâtiment : structure, enveloppe, équipements
- Pathologies courantes du bâti et signes d'alerte
- Confort d'été et adaptation aux fortes chaleurs
- Solutions de rénovation énergétique : isolation, ventilation, chauffage
- Aides financières à la rénovation et accompagnement par les opérateurs dédiés
- Valeur verte et incidence sur la valorisation du bien

Fil rouge · Léa accompagne Mme Carrel lors de la visite d'un diagnostiqueur puis lui présente un scénario de travaux et les aides mobilisables pour sortir son bien de la catégorie énergivore.

Cours 15 · Accompagner le client dans les opérations de travaux

22 h

OBJECTIFS

- Accompagner le client dans les opérations de construction, d'entretien, d'amélioration, de rénovation et de réhabilitation
- Suivre une opération de travaux en copropriété

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice de comparaison de devis et QCM sur les garanties de la construction

CONTENUS

- Typologie des travaux : entretien, amélioration, rénovation, réhabilitation
- Acteurs de l'acte de construire : maître d'ouvrage, maître d'œuvre, entreprises, bureau de contrôle
- Consultation des entreprises, analyse des devis, marchés de travaux
- Autorisations nécessaires selon la nature des travaux
- Suivi de chantier, réception des travaux et réserves
- Garanties légales : parfait achèvement, biennale, décennale

Fil rouge · Le ravalement de la Résidence Les Tilleuls démarre avec isolation thermique par l'extérieur. Léa organise la réunion de lancement, suit l'avancement et prépare la réception des travaux.

Cours 16 · Risques, assurances et gestion des sinistres

22 h

OBJECTIFS

- Informer le client sur les risques et sinistres communs et ceux liés au changement climatique
- Accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas de gestion d'un sinistre et QCM sur les contrats d'assurance

CONTENUS

- Risques courants : dégât des eaux, incendie, responsabilité civile
- Contrats d'assurance : multirisque habitation, multirisque immeuble, dommages-ouvrage
- Conventions entre assureurs pour le règlement des sinistres
- Risques naturels et climatiques, régime des catastrophes naturelles
- État des risques et information des acquéreurs et locataires
- Prévention et adaptation du bâti face aux aléas
- Déclaration, expertise et suivi du dossier sinistre

Fil rouge · Après un violent orage, plusieurs appartements des Tilleuls subissent des infiltrations. Léa déclare le sinistre, coordonne l'expertise et informe les copropriétaires des étapes d'indemnisation.

Cours 17 · Urbanisme, aménagement du territoire et VEFA

22 h

OBJECTIFS

- Prendre en compte les contraintes d'urbanisme et d'aménagement applicables à un projet
- Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique et commercial

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : analyse d'un extrait de PLU et d'un contrat de réservation, QCM sur la VEFA

CONTENUS

- Acteurs de l'aménagement du territoire : collectivités, intercommunalités, services de l'État
- Documents d'urbanisme : PLU, PLUi, servitudes, zones protégées
- Autorisations d'urbanisme : permis de construire, déclaration préalable
- Contraintes architecturales et patrimoniales
- Démarches à engager par le client selon son projet
- VEFA : contrat de réservation, acte de vente, échéancier, garantie financière d'achèvement
- Commercialisation d'un programme neuf et livraison du bien

Fil rouge · Un promoteur local confie au Cabinet Vallière la commercialisation d'une résidence neuve en VEFA en bord de rivière. Léa vérifie les contraintes du PLU et du plan de prévention des risques, puis accompagne un primo-accédant jusqu'à la signature.

RNCP38380BC04 · 66 h

Construction d’une professionnalité dans l’immobilier

Cours 18 · Territoire, entreprise immobilière et démarche entrepreneuriale

22 h

OBJECTIFS

- Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière
- Analyser et développer l'entreprise immobilière dans une démarche entrepreneuriale

ÉVALUATION FORMATIVE

Production d'un diagnostic de territoire structuré, évalué par grille critériée

CONTENUS

- Analyse d'un marché local : population, offre, demande, prix
- Sources de données publiques sur l'immobilier et le territoire
- Formes d'entreprises immobilières : indépendant, réseau, mandataire, franchise
- Diagnostic de l'entreprise : activité, organisation, positionnement concurrentiel
- Modèle économique et indicateurs de pilotage d'une agence
- Création ou reprise d'une activité immobilière : étapes et obligations
- Statut d'agent commercial et de salarié négociateur

Fil rouge · Philippe Vallière envisage d'ouvrir une seconde agence. Il demande à Léa une étude du territoire visé et une analyse du positionnement du cabinet face à la concurrence.

Cours 19 · Relation client et communication externe accessible

22 h

OBJECTIFS

- Dynamiser la relation client sur l'ensemble du parcours
- Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics

ÉVALUATION FORMATIVE

Conception d'un support de communication accessible, autoévaluation par check-list d'accessibilité

CONTENUS

- Parcours client et points de contact en agence immobilière
- Fidélisation, recommandation et satisfaction client
- Communication écrite et orale professionnelle
- Accessibilité de la communication : handicap, langage clair, formats adaptés
- Supports de communication : print, site web, réseaux sociaux, événements
- Réglementation de la communication commerciale dans l'immobilier

Fil rouge · Léa conçoit pour la future agence une campagne de lancement et un guide du vendeur rédigé en langage clair, lisible par une personne malvoyante ou peu familière du vocabulaire juridique.

Cours 20 · Identité professionnelle et projet professionnel

22 h

OBJECTIFS

- Construire son identité professionnelle, y compris numérique
- Concevoir un projet professionnel dans le secteur immobilier

ÉVALUATION FORMATIVE

Rédaction d'un projet professionnel argumenté et entraînement à la présentation orale avec grille d'autoévaluation

CONTENUS

- Métiers et parcours dans les professions immobilières
- Analyse de ses expériences et compétences acquises
- Identité numérique : profils professionnels, e-réputation, bonnes pratiques
- Posture et déontologie professionnelle
- Obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier
- Formalisation d'un projet professionnel et plan d'action
- Préparation à la présentation orale de son parcours

Fil rouge · En fin d'alternance, Léa fait le bilan de ses expériences en transaction, gestion et syndic. Elle met à jour son profil professionnel en ligne et présente à Philippe Vallière son projet de devenir gestionnaire de copropriété.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences du référentiel France Compétences et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
Développer le portefeuille de l'agence	RNCP38380BC01	1, 6
Conseiller le client dans ses choix et ses démarches	RNCP38380BC01	1, 3, 5
Constituer le dossier en adéquation avec la situation du client	RNCP38380BC01	1, 4
Mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier	RNCP38380BC01	2
Conseiller le client dans son projet d'achat	RNCP38380BC01	3
Négocier dans l'intérêt des parties	RNCP38380BC01	1, 3
Transmettre au notaire un dossier conforme	RNCP38380BC01	4
Guider le bailleur et le locataire dans le projet de location	RNCP38380BC01	5
Établir les actes en lien avec l'opération	RNCP38380BC01	1, 4, 5
Gérer les étapes de la location (administratif, juridique, financier, comptable)	RNCP38380BC01	5
Présenter les conséquences fiscales des choix opérés	RNCP38380BC01	6
Optimiser la communication en matière de notoriété et d'image	RNCP38380BC01	2, 6
Exploiter la base de données au service du parcours client	RNCP38380BC01	6
Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers	RNCP38380BC02	7
Proposer un contrat de syndic adapté	RNCP38380BC02	7
Prendre en charge la préparation de l'assemblée générale	RNCP38380BC02	8
Conduire l'assemblée générale dans l'intérêt de la copropriété	RNCP38380BC02	8
Assurer une communication efficace en vue d'une prise de décision	RNCP38380BC02	8, 10
Prendre en charge le suivi de l'assemblée générale	RNCP38380BC02	9
Veiller à l'équilibre financier de la copropriété	RNCP38380BC02	10
Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires	RNCP38380BC02	10
Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété	RNCP38380BC02	9, 10
Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat	RNCP38380BC02	11
Mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et contentieux	RNCP38380BC02	11
Gérer les conflits et contentieux au sein de la copropriété	RNCP38380BC02	10, 11
Caractériser le logement social	RNCP38380BC02	12

Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel	RNCP38380BC02	12
Repérer les interactions entre réchauffement climatique et immobilier	RNCP38380BC03	13
Informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires	RNCP38380BC03	13, 17
Aider le client à analyser son bien au regard des enjeux climatiques	RNCP38380BC03	13, 14
Orienter le client vers des solutions d'adaptation du projet immobilier	RNCP38380BC03	14
Apprécier les besoins en travaux du bien	RNCP38380BC03	14, 15
Accompagner le client dans les opérations de construction, entretien, rénovation, réhabilitation	RNCP38380BC03	15
Informer le client en matière de risque et sinistre communs	RNCP38380BC03	16
Informer le client en matière de risque et sinistre liés au changement climatique	RNCP38380BC03	16
Accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres	RNCP38380BC03	16
Repérer les spécificités d'aménagement d'un territoire et ses acteurs	RNCP38380BC03	17
Prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme	RNCP38380BC03	15, 17
Conseiller le client sur les démarches nécessaires à son projet	RNCP38380BC03	15, 17
Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA	RNCP38380BC03	17
Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière	RNCP38380BC04	18
Analyser et développer l'entreprise immobilière	RNCP38380BC04	18
Se projeter dans une démarche entrepreneuriale	RNCP38380BC04	18, 20
Dynamiser la relation client	RNCP38380BC04	19
Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics	RNCP38380BC04	19
Construire son identité professionnelle, y compris numérique	RNCP38380BC04	20
Concevoir un projet professionnel	RNCP38380BC04	20

Évaluations formatives

Chaque sous-chapitre se conclut par un QCM d'ancrage avec correction commentée, permettant à l'apprenant de vérifier immédiatement sa compréhension. Chaque cours intègre une mise en situation issue du fil rouge du Cabinet Vallière Immobilier, ainsi qu'une évaluation formative de fin de cours (étude de cas, exercice de calcul, production écrite évaluée par grille critériée ou jeu de rôle guidé). Les résultats sont tracés sur la plateforme, ce qui permet au formateur de l'organisme de formation de suivre la progression, d'identifier les difficultés et de proposer des remédiations ciblées, conformément aux exigences de suivi Qualiopi.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation

RNCP38380BC01	Épreuve ponctuelle écrite pour l'ensemble des catégories de candidats : scolaires, apprentis, formation professionnelle continue (établissements habilités ou non), candidats au titre de leur expérience professionnelle et enseignement à distance.
RNCP38380BC02	Épreuve ponctuelle écrite pour l'ensemble des catégories de candidats : scolaires, apprentis, formation professionnelle continue (établissements habilités ou non), candidats au titre de leur expérience professionnelle et enseignement à distance.
RNCP38380BC03	Contrôle en cours de formation (CCF) en 3 situations d'évaluation pour les scolaires des établissements publics ou privés sous contrat, les apprentis des CFA ou sections habilités et la formation continue des établissements publics habilités. Épreuve ponctuelle écrite pour les scolaires des établissements privés hors contrat, les apprentis des CFA non habilités, la formation continue des établissements non habilités, les candidats au titre de leur expérience professionnelle et l'enseignement à distance.
RNCP38380BC04	Contrôle en cours de formation (CCF) en 2 situations d'évaluation pour les scolaires des établissements publics ou privés sous contrat, les apprentis des CFA ou sections habilités et la formation continue des établissements publics habilités. Épreuve ponctuelle orale pour les scolaires des établissements privés hors contrat, les apprentis des CFA non habilités, la formation continue des établissements non habilités, les candidats au titre de leur expérience professionnelle et l'enseignement à distance.

Le parcours prépare aux épreuves en alignant chaque cours sur les compétences du bloc correspondant et en reproduisant les situations professionnelles attendues : études de cas écrites proches des épreuves ponctuelles pour les blocs 1 et 2, productions de conseil client et analyses de dossiers techniques pour le bloc 3, diagnostics, supports de communication et projet professionnel argumenté pour le bloc 4, avec entraînement à la présentation orale. Le fil rouge permet à l'apprenant de constituer progressivement un ensemble de productions exploitables lors des situations d'évaluation. SFM fournit le contenu pédagogique ; l'organisme de formation reste responsable de l'inscription des candidats, de l'organisation des évaluations et de la relation avec l'autorité certificatrice.

06 · MOYENS ET PERSPECTIVES

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning en marque blanche accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone, avec suivi de progression et traçabilité des temps de connexion
- Une vidéo pédagogique de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire du parcours
- Cours texte enrichi, infographies et fiches de synthèse téléchargeables représentant 70 % du volume horaire avec les activités
- Mises en situation professionnelles issues du fil rouge du Cabinet Vallière Immobilier dans chaque cours
- Études de cas, modèles de documents professionnels (mandats, baux, procès-verbaux, convocations) et exercices de calcul
- QCM d'ancrage en fin de sous-chapitre et évaluations formatives de fin de cours avec corrigés commentés
- Tableau de bord formateur permettant à l'organisme de formation d'assurer l'accompagnement et la remédiation

Débouchés et évolutions

- Négociateur ou conseiller immobilier en vente
- Négociateur ou conseiller en location
- Gestionnaire locatif
- Assistant de copropriété
- Gestionnaire principal de copropriété
- Évolution vers des activités complémentaires : urbanisme et aménagement, diagnostic immobilier, banque, assurances

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.

contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

Référentiel RNCP38380 consulté sur francecompetences.fr (export officiel du 4 novembre 2026). La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.