BE GENIUS

E. A. B. H. E. S.

LA PRÉPARATION À ILEC

DURÉE DE LA FORMATION

1 an avec 12 semaines de stage en entreprise obligatoires

NIVEAU REQUIS

Bac + 2

CONDITIONS D'INSCRIPTION :

Recrutement sur dossier et entretien de motivation

ILEC NICE
12, Boulevard Dubouchage
06000 NICE
Tél. : 04 92 17 33 10

ILEC CANNES
10, Rue Mozart
06400 CANNES
Tél. : 04 97 06 64 51

www.ilec.fr
info@ilec.fr

Certifié VeriSelect CERTIFICATION DE SERVICES

DATADOCKÉ

BACHELOR

INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

La formation axée sur la transaction et la gestion liées à l'investissement met également l'accent sur les langues vivantes avec une formation au Russe. Le développement des connaissances dans les logiciels de PAO et CAO permet de solides connaissances dans le Home Staging.

DEBOUCHES

Le BACHELOR est un diplôme international permettant des équivalences dans de très nombreuses Universités ou Ecoles du monde entier.

Cette formation est accréditée par E.A.B.H.E.S.

Elle s'adresse aux détenteurs de diplôme de niveau BAC +2 (BTS, DUT, ...) et permet lors d'une troisième année d'obtenir les 60 crédits ECTS nécessaires pour valider le BACHELOR.

En effet, le BAC +2 donne 120 crédits ECTS à la base.

Vous présenterez également le TOEIC.

PROGRAMME

MODULE 1 : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'IMMOBILIER

- Introduction à l'investissement immobilier
- Mise en place d'un projet d'investissement
- Différents statuts juridiques des intervenants
- Transmission de son patrimoine immobilier
- L'environnement juridique de l'immobilier d'entreprise

MODULE 2 : GESTION ET FISCALITÉ IMMOBILIÈRES

- Introduction à l'investissement immobilier (aspect fiscal)
- Mise en place d'un projet d'investissement (aspect fiscal)

MODULE 3 : INITIATION AU HOME STAGING

- Sketchup
- Archicad

MODULE 4 : MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Outils d'organisation
- Outils de communication

MODULE 5 : ANGLAIS

- Préparation au TOEIC

MODULE 6 : FISCALITE

- Les plus values
- L'ISFI, L'IRPP
- La défiscalisation

MODULE 7 : INFOGRAPHIE / TECHNIQUES DE CREATION COMMUNICANTE

- Photoshop
- Indesign
- Illustrator

MODULE 8 : SOCIOLOGIE COMPORTEMENTALE

- Processus de décision du consommateur
- Les déterminants du comportement

MODULE 9 : COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Concept de base et techniques de la communication
- Communication et relations professionnelles
- Réseaux sociaux
- Prise de parole en public
- Gestion de conflit

MODULE 10 : CRM ET RESEAUX SOCIAUX

- Customer Relationship Management
- Communication virale par réseaux sociaux

MODULE 11 : RUSSE

- Initiation pour premier contact
- Téléphone
- Négociation

MODULE 12 : E-RECRUTEMENT

- Techniques utilisées par les E -recruteurs
- Jobboard
- Réseaux sociaux spécialisés

MODULE 13 : CREATION D'ENTREPRISE

- L'entreprise
- Le projet, l'équipe
- La rentabilité
- Le financement, les aides, les partenaires
- Les parties juridiques, sociales et fiscales

MODULE 14 : CONDUITE DE PROJET PROFESSIONNEL ET REDACTION DU MEMOIRE

- Accompagnement individualisé pour la réalisation du mémoire. Soutenance devant un jury de professionnels.