MASTER'S DEGREE

BUSINESS ENGINEERING REAL ESTATE FINANCE OPTION

BE GENIUS

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

LA PRÉPARATION À ILEC

DURÉE DE LA FORMATION

2 ans avec 16 semaines de stage en entreprise obligatoires

NIVEAU REQUIS

Bac + 3

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

DEBOUCHES

Ce Master's Degree doit permettre de réaliser des opérations de financement, de mettre en place des crédits ou de réaliser une optimisation patrimoniale en s'adressant à des clients investisseurs particuliers ou entreprises. La formation est appuyée par des projets pratiques et concrets.

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

Elle s'adresse aux détenteurs de diplôme de niveau BAC +3 (Licence, Bachelor, ...) et permet lors d'une 4ème et d'une 5ème année d'obtenir les 120 crédits ECTS nécessaires pour valider le MASTER'S DEGREE.

PROGRAMME

MODULE 1 : ANALYSTE CREDIT IMMOBILIER

- Fiscalité d'une opération immobilière
- Crédit immobilier
- Etude des dossiers
- Analyse d'un compte de résultat
- Initiation à l'analyse financière
- Composantes de l'offre de prêt
- Intermédiaires de banque

MODULE 2 : EXPERTISE IMMOBILIERE

- Pratique de l'expertise immobilière
- Charte de l'expertise immobilière en France
- Normes internationales d'évaluation (Red Book de la RICS)
- Méthodes d'évaluation : par postes de comparaison, par sol et constructions, par capitalisation du revenu, par méthodes professionnelles (Bilan promoteur, DCF, Millième...)
- Présentation de rapports type d'expertise immobilière
- Etude des cas pratiques : terrain, résidentiel, industriel, agricole...

MODULE 3 : MARKETING ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Commercialisation de produits immobiliers de luxe
- Marketing dans les professions financières
- Cas pratique de marketing opérationnel
- Jeu d'entreprise sur la dynamique commerciale
- Distribution, stratégie des acteurs de l'assurance
- Techniques de vente, services bancaires aux entreprises
- Approche commerciale et risques des particuliers
- Déontologie en banque , assurance et finance, immobilier

MODULE 4 : SOLUTION DE FINANCEMENT ET RISK MANAGEMENT

- Produit de financement
- Capital investissement
- Private equity
- Protection sociale d'entreprise, retraite et prévoyance
- Approche statistique du risque et décision financière
- VBA applications corporate

MODULE 5 : WEALTH MANAGEMENT ET GESTION PRIVEE

- Analyse, bilan et gestion patrimoniale
- Fiscalité
- Patrimoine professionnel et transmission
- Sociétés, fiducies, trusts et fondations
- Epargne salariale
- Gestion financière et immobilière

MODULE 6 : FONDS IMMOBILIERS

- Sociétés Civiles Immobilières
- Sociétés Civiles de Placement Immobilier
- Organismes de Placement Collectif Immobilier
- Fonds de commerce, baux commerciaux
- Lois de défiscalisation immobilière
- Administration de copropriétés, veille juridique

MODULE 7 : ANGLAIS

- Préparation du TOEIC

MODULE 8 : INSERTION PROFESSIONNELLE ET MEMOIRE

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

Visites d'entreprises et interventions de professionnels. Stages à l'étranger fortement recommandés