

## Programme

**500 heures d'enseignements**  
**+ 100 heures de projet tuteuré**  
**+ 1 000 heures en entreprise**

Unité d'Enseignement	Contenu des enseignements
UE 1 Culture Générale (150h)	Culture d'affaires
	Langue des Affaires: Anglais
	Initiation droit immobilier
	Communication commerciale et juridique
UE 2 Actualisation des compétences technologiques/ méthodologie (80h)	Environnement et réglementation des professions immobilières
	Culture énergétique- Diagnostic
	Culture Matériaux et bâtiment
	Culture technique des activités de service- normes expertises et risques
UE 3 Développement International (60h)	Culture du patrimoine immobilier (assurances, fiscalités, financement)
	Informatique appliquée, Internet et TICE
UE 4 Stratégies commerciales (90 h)	Contrôle de gestion
	Mercatique
	E-commerce
UE 5 Techniques de négociation (120h)	Pratique des financements immobiliers
	Gestion d'équipe
	Achats et ventes d'immeubles
UE 6 Projet	Prospection
	Culture juridique- droits des contrats
	Négociation
UE 6 Projet	Projet

### Le SUFP c'est

- 25 ans d'expérience
- Une équipe de 21 personnes
- 350 enseignants permanents
- +1000 adultes accueillis en formation continue
- Près de 40 formations de niveau BAC à BAC + 5
- Accès à la VAE pour tous les diplômés de l'Université de La Réunion
- 2 sites d'accueil :

**Accueil du lundi au jeudi  
de 8h à 12h et de 13h30 à 17h**  
*Fermé au public le vendredi*

Parc Technologique Universitaire  
2 rue Joseph Wetzell  
**97490 Sainte-Clotilde**  
Et  
Campus du Tampon  
117 rue Général Ailleret  
**97430 Le Tampon**

**Parlez directement au Responsable Pédagogique :**  
**06 93 015 016**  
[stephane.manin@univ-reunion.fr](mailto:stephane.manin@univ-reunion.fr)



Le service de la formation  
continue de l'Université  
de La Réunion

## Licence professionnelle Technico-Commercial "Immobilier"



Former des professionnels de l'immobilier – employés et cadres, indépendants, demandeurs d'emploi – aux exigences de professionnalisation et aux spécificités de commercialisation et d'administration de biens dans le secteur de l'immobilier réunionnais.

- ★ *Profitez de l'expertise des enseignants de l'Université de la Réunion et des intervenants professionnels*
- ★ *Alternez cours théoriques et mises en pratique sur le terrain*
- ★ *Bénéficiez d'une rémunération pendant la formation*
- ★ *Devenez un pro de la négociation immobilière grâce à un projet d'accompagnement sur des projets concrets dans l'entreprise d'accueil*

**Durée : 1 an ♦ Début : septembre 2017**  
**Lieu : Campus de Saint-Denis ou du Tampon**

**Accueil du lundi au jeudi de 8h à 12h  
et de 13h30 à 17h**  
*Fermé au public le vendredi*

[sufp@univ-reunion.fr](mailto:sufp@univ-reunion.fr)  
[www.sufp.re](http://www.sufp.re)

**Parlez directement au Responsable Pédagogique :**  
**0693 015 016**

### Compétences visées

Formation inédite à La Réunion, elle offre un enseignement spécialisé dans les domaines de la **négociation** et de la **transaction immobilière**, mais aussi au niveau **réglementaire** que **financier**.

Cette double compétence commerciale et technique est essentielle pour les professionnels pour faire face à l'évolution des métiers du secteur immobilier en lien avec les spécificités insulaires, et la volonté de professionnalisation des acteurs de ce secteur.



### Métiers et débouchés professionnels

La Licence professionnelle « Immobilier » donne accès aux métiers de la transaction immobilière, de la promotion immobilière, de la gestion locative, etc.

#### Principaux métiers :

Transacteur en immobilier, Responsable des ventes, Chargé d'opération foncière, Vendeur immobilier, Agent de prospection commerciale

#### Activités principales :

- > Rechercher, estimer, négocier des biens immobiliers à vendre, à louer ou à rénover.
- > Assurer la promotion commerciale de ces biens, et gérer un budget publicitaire.
- > Suivre administrativement et financièrement les affaires jusqu'à leur conclusion.
- > En fonction du niveau hiérarchique, encadrer une équipe commerciale.
- > Conseiller les clients en matière de financement et monter les dossiers.

### Diplôme national

La Licence Professionnelle Technico-Commercial « Immobilier » est un **diplôme d'Etat de niveau II, Bac+3**.

Ce diplôme donne accès à la **carte professionnelle** (agent immobilier, administrateur de biens, syndic de copropriété et/ou marchand de listes).

### Rythme études / alternance

La formation est délivrée en alternance : les étudiants sont 4 jours en entreprise et 1 jour à l'Université, avec des semaines complètes réservées à la formation.

Les cours sont dispensés sur le campus de Saint-Denis ou du Tampon.

### Volume horaire

Volume annuel : 500 heures d'enseignement et 100 heures de projet tuteuré.

1 000 heures en entreprise.



### Conditions d'accès

L'accès à la Licence Professionnelle se fait soit :

- avec un diplôme de niveau bac+2 (BTS, L2...) dans les domaines du bâtiment, de l'industrie et des technologies en général, ou du tertiaire.
- par la validation des acquis professionnels (VAP).

### Modalités d'inscription

Une pré-sélection est organisée sur dossier et entretien.

### Format et financement

La formation est délivrée en alternance. Différents dispositifs de financement existent selon le profil et la situation du candidat.

**Le SUPP est à votre disposition pour vous conseiller et vous accompagner dans le montage financier de votre formation.**