BTS Professions Immobilières

En partenariat académique avec Academee

Eligible CPF

Apprentissage

Bac+2

100% en ligne

Durée estimée*:
1100h
16 mois

Tarif pour les particuliers :
4 190 € TTC

Lieu :
100% en ligne

Démarrage :
A tout moment de l'année

Certification :
Diplôme d'Etat
Niveau 5
(Bac+2)

Crédits ECTS :
120

Devenez un expert dans le domaine de l'immobilier !

Grâce à cette formation, vous deviendrez un professionnel des services de l'immobilier. Vous saurez ainsi maîtriser la gestion immobilière sous toutes ses formes (gestion locative, gestion de copropriété..), et vous aurez également de solides connaissances en transactions immobilières et droit immobilier.

Après obtention de votre BTS, vous pourrez faire votre demande pour accéder à la carte T (carte de transaction).

Dans le cadre de cette formation, vous serez accompagné(e) par Stéphane Plaza, l'agent immobilier le plus réputé de France, notamment connu pour ses émissions Recherche appartement ou maison, Maison à vendre ou encore Chasseurs d'appart' sur M6.

Stéphane Plaza est le **parrain de la filière Immobilier & Décoration** et il anime des lives trimestriels tout au long de votre parcours : des retours d'expérience inspirants et des conseils exclusifs.

Pour les meilleurs apprenants, il vous sera possible de **rencontrer Stéphane Plaza** et de passer une demi-journée en sa compagnie avec d'autres apprenants. Il partagera son expertise en tant que professionnel de l'immobilier et vous apportera conseils et astuces pour la suite de votre carrière !

Vous serez capable de :

- Maîtriser les techniques de négociation des biens immobiliers
- Assurer une transaction immobilière
- Gérer une copropriété
- Assurer la gestion locative dans tous les secteurs

Vous obtiendrez à l'issue de la formation :(?)

Diplôme d'État

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION

Obtenez le BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 05/04/2012 publié au Journal Officiel du 21/04/2012

Attestation de fin de formation Academee

120 crédits ECTS

Les ECTS (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de reconnaître les diplômes dans tous les pays de l'Union européenne.

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Taux de satisfaction générale

79%

Résultat moyen cumulé des réponses à l'enquête de satisfaction mensuelle proposée à l'ensemble des apprenants depuis l'ouverture de la formation pour tous les apprenants en cours de formation toutes promotions confondues.

Taux de satisfaction lié aux cours

92%

Note moyenne attribuée par les apprenants pour les contenus de la formation.

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay**
- **Accompagnement pédagogique personnalisé**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à Studi + pendant 2 ans**
- **Frais de dossier et d'inscription****
- **Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé*****

**Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)*
***Hors Diplômes d'État*
****Voir les **CGV** Studi*
**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. **Voir conditions**

Programme détaillé

Transaction Immobilière

Le cadre de travail du négociateur

- Le cadre de travail du négociateur
- Les outils de la gestion du temps
- La constitution d'un portefeuille
- Le conseil en estimation
- Commercialisation des biens - prise de mandat
- Commercialisation des biens - publicité
- Commercialisation des biens - Négociation
- Le conseil de financement - analyse financière de l'acquéreur
- Le conseil de financement - analyse financière du locataire
- Conclusion de la transaction - la vente
- Conclusion de la transaction - la location

Les outils de la gestion du temps

- Gérer son temps
- Les outils d'efficacité et de concentration
- Les outils de listing d'actions
- Les outils d'organisation personnelle
- Les outils de partage
- Les outils de gestion du temps

La constitution d'un portefeuille

- La connaissance du client et les fiches techniques commerciales
- La prospection et fidélisation client

Le conseil en estimation

- L'estimation d'un bien d'habitation
- L'estimation des biens professionnels et commerciaux
- l'estimation du viager et du démembrement de propriété
- L'estimation des loyers
- La rentabilité locative

Commercialisation des biens - prise de mandat

- Le mandat de vente
- Le mandat de location
- Les diagnostics obligatoires
- Le barème de commission

Commercialisation des biens - publicité

- La publicité de l'agence immobilière
- Affichage et mentions obligatoires
- Décret du 1er avril 2017 sur les annonces

Commercialisation des biens - Négociation

- La négociation
- L'offre d'achat
- Le mandat de recherche

Le conseil de financement - analyse financière de l'acquéreur

- L'analyse financière de l'acquéreur
- Le contrat de prêt
- Les sûretés et les assurances du prêt
- Les droits d'enregistrement et la TVA
- La plus value
- La défiscalisation

Le conseil de financement - analyse financière du

locataire

- L'analyse financière du locataire
- L'immobilier social
- La fiscalité du propriétaire
- La commercialisation des biens et conseil de financement

Conclusion de la transaction - la vente

- Les avant-contrats
- La VEFA
- L'accession sociale à la propriété
- Les droits de préemption et l'expropriation
- L'acte de vente
- Les garanties dues à l'acquéreur

Conclusion de la transaction - la location

- La facturation
- La mise en place du locataire
- La location nue
- La location meublée
- La colocation
- Le bail commercial
- La location saisonnière

La gestion de copropriété

La découverte de la copropriété

- Introduction à la copropriété
- Les documents de la copropriété
- Les critères de choix d'un syndic
- Le contenu du contrat du syndic
- La désignation et la révocation du syndic
- L'assurance responsabilité civile professionnelle
- Les droits et obligations des copropriétaires
- Le rôle et la responsabilité du syndic
- Les pouvoirs du syndic lors des AG
- Le conseil syndical
- L'essentiel : La découverte de la copropriété
- La découverte de la copropriété

La préparation, la tenue et le suivi de L'AG

- La préparation de l'assemblée générale des copropriétaires
- Les conditions de majorité
- La comparaison des devis et contrats
- La tenue de l'assemblée générale
- Le calcul des majorités
- Le procès-verbal de l'assemblée générale
- Le suivi de l'assemblée générale
- L'essentiel : L'assemblée générale

La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble

- Le carnet d'entretien de l'immeuble
- Personnel de l'immeuble - Les différentes catégories et leurs contrats
- Personnel de l'immeuble - Gestion des ressources humaines et protection du salarié
- Les procédures de recouvrement des charges
- Les procédures judiciaires au sein de la copropriété
- La conservation et la transmission des documents
- L'essentiel : La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble
- La préparation et la tenue de l'AG et
- La gestion et le suivi administratif et juridique de l'immeuble

La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble

- Les clés de répartition
- La construction des budgets
- Les principes de comptabilité
- Les écritures comptables
- Les appels de fonds
- Les charges
- La régularisation des charges
- Les documents comptables
- La vérification des comptes
- L'établissement de l'état daté
- L'essentiel : La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble

Le suivi technique de l'immeuble

- L'assurance de l'immeuble
- La sécurité des personnes et des biens
- Les diagnostics des parties communes
- Les travaux urgents
- L'essentiel : Le suivi technique de l'immeuble
- La gestion comptable et budgétaire et le suivi technique de l'immeuble

La gestion locative

La découverte du propriétaire et du bien

- Le propriétaire (capacité, situation familiale et patrimoniale)
- Régimes juridiques : les baux d'habitation (nu, meublé, saisonnier, social)
- Les différents régimes juridiques de la location: les baux professionnels et commerciaux
- La documentation du dossier propriétaire et les diagnostics
- L'essentiel : la découverte du propriétaire et du bien

La conclusion du mandat/bail

- Le mandat de gérance
- La notion de non-discrimination
- Le contenu du bail et la grille de vétusté
- L'essentiel : la conclusion du mandat / du bail
- La découverte du propriétaire et du bien , la conclusion du mandat et du bail

Le suivi du locataire

- La sous-location (dans les différents baux)
- Les modalités d'usage du local
- Les troubles du voisinage
- Les obligations d'entretien du local (réparations locatives)
- L'assurance du local
- Le paiement du loyer et des charges (privé et social)
- L'avis d'échéance et la quittance
- La révision du loyer et des charges, le surloyer (privé et social)
- Les défauts de paiement (procédures à suivre)
- La fin du bail à l'initiative du locataire
- L'état des lieux de sortie et le dépôt de garantie.

- L'essentiel : le suivi du locataire

Les obligations du bailleur

- Les obligations vis-à-vis du locataire (entretien, régularisation de charges)
- Le logement décent
- Les troubles de jouissance
- L'essentiel : les obligations du bailleur

Le conseil au bailleur

- Les devis et travaux
- Les aides au logement (locataire et bailleur, rôle de l'Anah)
- Les assurances du bailleur (PNO, GLI..)
- L'essentiel : Le conseil au bailleur

Le suivi du bailleur

- La détermination des responsabilités
- Les conventions entre assureurs
- Les procédures d'indemnisation
- Le compte rendu de gestion
- Les virements en faveur des propriétaires
- La fiscalité des revenus locatifs (location nue)
- Défiscalisation Pinel
- La fiscalité des revenus locatifs (location meublée)
- La reconduction ou renouvellement du bail
- La fin du bail à l'initiative du bailleur
- Congé pour vente: le droit de préemption du locataire
- L'essentiel : Gérer les opérations liées à la fin du bail
- Le suivi du locataire, le conseil et le suivi du bailleur

Culture générale et expression

La Synthèse de document

- Caractéristiques de la synthèse de document
- Savoir lire les documents et repérer le document pivot
- Savoir confronter les documents
- Savoir rédiger l'introduction et la conclusion

L'écriture personnelle

- Caractéristiques de l'écriture personnelle
- Savoir analyser le sujet et formuler une problématique
- Maîtriser le brouillon et rechercher des idées.
- Savoir organiser ses idées

S'informer et se documenter

- Se documenter à travers le temps, s'informer à l'ère d'internet et des réseaux sociaux.
- Maîtriser les outils de la recherche documentaire et la veille
- Se poser les bonnes questions et orienter ses recherches
- Trouver et utiliser les mots clefs
- Organiser sa recherche d'information
- S'appuyer sur les bons supports
- Extraire les informations d'un document organisé ou non
- Traiter l'information
- Analyser l'information
- Différencier fait/opinion/sentiment
- Qualifier et relativiser les informations en fonction de la transtextualitée
- Établir un bilan critique sur un document ou un sujet
- Reconnaître les différents biais cognitifs
- Reconnaître les différentes techniques sophistiqués et l'art d'avoir toujours raison

Lire et comprendre un message

- Analyse littéraire - Méthodologie et outils
- Savoir lire des documents graphiques
- Analyser la forme pour comprendre le fond d'un texte seul ou dans un corpus

Écrire un message

- Rechercher une idée, extraire une idée d'un fait, d'un exemple, d'un document
- Classer ses idées, les ordonner / Construire un plan
- Savoir nuancer, relativiser, modaliser.
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 1
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 2
- Les règles de l'argumentation
- Développer et illustrer une idée
- Choisir le moyen de communication
- Rédiger un message lisible (normes et formes de la communication écrite manuscrite et numérique)
- S'impliquer dans le message / Présenter son point de vue
- Réaliser un message authentique
- Utiliser les déictiques et embrayeurs à bon escient
- Les connecteurs logiques
- Structurer son discours pour qu'il soit logique
- Les niveaux de langue
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits pro : CR et PV
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Communiquer à l'oral

- Les fondamentaux de la prise de parole en public
- La définition du contenu message
- La préparation des conditions matérielles
- La communication non-violente
- La communication non verbale
- L'optimisation de son intervention pour atteindre ses objectifs

Communication professionnelle

La préparation de la communication professionnelle

- Communication professionnelle : Introduction et contexte
- La multiplicité des types de communication
- L'individu dans le groupe : l'impact sur la communication
- L'individu dans le groupe : le fonctionnement
- La faculté d'observer, la synchronisation verbale et non verbale
- Les fondamentaux d'une communication efficiente au quotidien
- La communication "Commerce - business"
- Connaissance de soi et des autres dans la communication professionnelle
- Les messages contraignants, les messages antidotes
- Identification des freins à une communication efficiente
- Savoir accueillir nos émotions et gérer son stress
- Déontologie et Ethique
- Les différents types de réunion
- Les fondamentaux de la prise de parole en public

- Les outils de la communication digitale
- Nudge communication et Nudge management
- La préparation de la communication professionnelle

La gestion de la relation dans la communication professionnelle

- L'écoute active
- La PNL
- L'assertivité
- La prise de notes
- L'argumentation
- Le closing
- L'analyse transactionnelle
- Les 4 R

La gestion des conflits

- Comment naissent les conflits ? Le triangle de Karpman et les réflexes relationnels
- La Communication Non Violente
- La communication assertive, le triangle d'ACEY choy et la méthode DESC
- Application - La gestion de la relation et des conflits dans la communication

La démarche qualité

- Le mouvement Lean
- La mise en place de la démarche qualité
- La démarche qualité

Droit et veille juridique

Le cadre juridique des activités immobilières

- Introduction au droit
- Droit de propriété et droit au logement
- Droit objectif et droits subjectifs
- Les sources nationales et communautaires du droit,
- leur hiérarchie
- Les pouvoirs publics et collectivités locales
- Les modes de résolution des conflits
- L'organisation juridictionnelle
- La veille juridique
- La réglementation professionnelle
- L'essentiel du cadre juridique des activités immobilières

La qualification juridique

- Les actes et les faits juridiques
- L'acte authentique et l'acte sous seing privé
- La preuve des droits
- L'impact des NTIC sur la preuve
- L'essentiel : la qualification juridique
- Application: Le cadre et la qualification juridique

Le statut juridique de l'immeuble

- Le patrimoine
- La propriété
- Les modes d'acquisition et de preuve du droit de propriété
- La SCI
- L'essentiel : le statut juridique de l'immeuble

Le statut juridique des personnes

- La personnalité juridique
- La capacité juridique
- Les régimes matrimoniaux, le mariage le PACS, l'union libre
- Le statut de commerçant
- L'entrepreneur individuel
- La transmission du patrimoine
- Le choix d'une structure juridique
- L'essentiel : le statut juridique des personnes
- Application : Le statut juridique de l'immeuble et des personnes

Les contrats

- La théorie générale des contrats
- Les étapes et les conditions de la formation du contrat
- "Les obligations contractuelles, la force obligatoire et
- l'effet relatif des contrats"
- La protection des contractants
- L'essentiel : les contrats

La responsabilité

- La responsabilité civile et pénale
- La responsabilité du professionnel de l'immobilier
- Les assurances du professionnel de l'immobilier
- L'essentiel : la responsabilité
- Les contrats et la responsabilité

La gestion de la relation de travail

- Le régime juridique du salarié et du travailleur indépendant
- Le contrat de travail
- Les droits et obligations des salariés
- Les conventions collectives de l'immobilier
- L'essentiel : la gestion de la relation de travail
- La gestion de la relation de travail

Économie et organisation de l'immobilier

Économie générale économie immobilière

- Importance et spécificité de l'économie immobilière

Marché immobilier : les fondamentaux de l'économie immobilière

- Du marché des biens et services aux marchés immobiliers
- La densité et la répartition de la population de propriétaires et locataires
- Le poids de l'immobilier dans l'économie
- Cycle économique en immobilier
- Les marchés immobiliers résidentiels

L'analyse du marché immobilier

- Les caractéristiques des marchés immobiliers professionnels
- L'essentiel : L'analyse du marché immobilier

Les entreprises du marché immobilier

- La diversité des acteurs
- Les stratégies des entreprises de la filière immobilière
- Les regroupements dans le secteur de l'immobilier
- Éthique et citoyenneté dans le secteur immobilier
- L'essentiel : Les entreprises du marché Immobilier
- L'économie, le marché et les entreprises de l'immobilier

Le rôle du logement dans l'activité économique nationale et internationale

- Les données de la construction et de l'habitat
- Les emplois liés à l'activité immobilière
- La composition du patrimoine des ménages
- Les politiques de redistribution
- Le développement des services au niveau international
- La comparaison des principaux marchés étrangers
- La pénétration du marché français par les investisseurs étrangers
- L'essentiel : le rôle du logement dans l'activité économique

L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques

- L'évolution des modes de vie et l'impact sur la composition des ménages
- L'influence des variables démographiques et sociales
- Le mal-logement
- L'essentiel :L'analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques

L'étude et la formation des prix dans le secteur immobilier

- La valorisation d'une opération immobilière
- La prise en compte du développement durable
- L'essentiel : L'étude et la formation des prix dans le secteur immobilier
- Le rôle du logement dans l'économie, l'analyse des indicateurs et la formation des prix dans l'immobilier

Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

L'évolution des styles architecturaux

- "Introduction à l'histoire de l'architecture : de l'Antiquité à l'architecture prémoderne"
- Introduction à l'histoire de l'architecture: l'architecture moderne et contemporaine
- L'essentiel : l'évolution des styles architecturaux

Habitat/Construction

- L'évolution de l'habitat au cours des siècles
- Les systèmes constructifs et les matériaux de construction
- L'impact du style architectural sur la valeur des biens
- L'identification des sites protégés et leurs contraintes
- Distinguer les spécificités régionales et leurs contraintes
- Le parc immobilier français existant
- L'essentiel : Habitat / construction

Urbanisme

- La ville et l'urbanisme
- Les styles architecturaux, habitat et construction et urbanisme

Du développement durable à la transition écologique

- La ville et la question environnementale
- L'analyse du site
- Le bilan énergétique d'un bâtiment
- Les installations techniques d'un bâtiment
- L'essentiel : Du développement durable à la transition écologique

Les actions environnementales pour le bâti

- Le bâti neuf : de la réglementation thermique à la réglementation énergétique
- La réhabilitation énergétique du bâti existant
- L'accessibilité et la sécurité
- L'essentiel : Les actions environnementales pour le bâti
- La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

La transition numérique pour la ville et l'architecture

- La ville intelligente
- L'architecture numérique
- Le dessin d'architecture
- L'essentiel : La transition numérique pour la ville et l'architecture

Les règles et les acteurs (Architecture/Urbanisme)

- Les acteurs d'un projet de construction
- Le repérage des éléments caractérisant le bâti
- Les règles applicables à l'acte de construire
- Les règles de l'urbanisme
- Les documents d'urbanisme
- Les autorisations administratives pour la construction
- L'essentiel : les règles et les acteurs en architecture et urbanisme
- La prise en compte des règles de l'urbanisme

Les projets CPAP et UIL

Le dossier CPAP

- CPAP

Le dossier UIL

- Unité d'Initiative Locale (UIL)

Exemple de dossiers

- Exemple de dossier CPAP

- Exemple de dossier UIL
- Dossier complet

Les référentiels UIL

- Référentiel - Unité d'Initiative Locale

LVE appliquée à l'immobilier

Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères au BTS

- Les épreuves de langues en BTS PI
- Comment analyser un corpus de documents
- Ecrire un compte rendu en français à partir d'un corpus de texte
- Rédiger un écrit professionnel en LVE
- La mise en situation à l'examen oral du BTS PI

Becoming a professional

- Looking for a job
- Applying for a job
- In a job interview
- Leading meetings
- Organizing an online meeting

The business world

- Starting a business
- Navigating the working world
- Talking about social system and taxes
- Choosing a business strategy
- Negotiating a business deal

Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world

- Fighting for the planet at work
- Advocating for fairness in the globalized trade world
- Interacting in an multicultural environment

Connaître les réalités géographiques et historiques des pays anglophones

- The Commonwealth
- The British Isles
- English speaking countries in America
- English speaking countries in Africa
- English speaking countries of the Pacific
- Understanding the different accent of the English-speaking world // Culture anglophone : les différents accents

Bon à savoir ou à revoir

- L'usage des verbes irréguliers
- Les médias du monde anglo-saxon

The real estate industry

- Welcome to our real estate agency
- Guiding a prospective client
- Solving conflicts
- Making a sell
- Advising investors
- Managing shared properties
- Argumentating in all situations
- Case Study

Métiers visés

- Agent immobilier
- Gestionnaire de parc
- Conseiller / Conseillère en location
- Syndic de copropriété
- Négociateur / Négociatrice immobilier
- Gestionnaire locatif
- Chargé / Chargée d'attribution (secteur social)

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.
Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre profil pour étudier votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Dans votre formation Academee, les cours sont conçus pour vous mettre en situation professionnelle.

Ceci dit, à la durée de formation s'ajoute la période de stage obligatoire de 14 semaines à temps plein.

Academee vous fournira une convention de stage et pourra vous accompagner dans vos recherches.

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin
Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)
A l'issue de votre formation, vous présenterez l'examen BTS Professions Immobilières dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- E1 – Culture générale et expression : écrit (4h)
- E2 – Langue vivante étrangère : écrit (2h)
- E3 – Conseil en ingénierie de l'immobilier : écrit (3h)
- E4 – Communication professionnelle en français et en langue étrangère : oral (40 min)
- E5 – Techniques immobilières (transaction + gestion immobilière) : écrit (6h)
- E6 – Conduite et présentation d'activités professionnelles : oral (40 min)

Certification :

Certification : BTS "Professions immobilières" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 05/04/2012 publié au Journal Officiel du 21/04/2012
Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation
Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant l'examen du brevet de technicien supérieur par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le BTS PI, il est possible de :
- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un Bachelor Responsable du développement commercial en Immobilier ou une Licence professionnelle en Immobilier

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- **Inscription** et démarrage tout l'année
- **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr