

Bachelor en Affaires Marketing option IMMO

Titre certifié niveau II

En relation avec l'IPAC

Pré requis	Conditions d'admission	A la sortie
BAC+2 Validé ou 120 ECTS ou VAE	Dossier + Entretien	Titre certifié niveau II RNCP JO du 18/11/2005

† Objectifs

- Développer des compétences en Marketing, Commerce et Gestion
- Etre capable d'assurer un poste d'Assistant Marketing et/ou Communication ou de Chargé d'Affaires et de clientèle dans le secteur de l'immobilier

† Programme de la Formation

(595 h réalisé dans le cadre d'un cursus initial au sein de notre structure)

<p>MARKETING / COMMERCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing stratégique • Comportement du consommateur • E-Marketing • Prospection /gestion portefeuille clientèle • Communication publicitaire <p>IMMOBILIER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sociétés et techniques d'optimisation patrimoniale • Copropriété • Connaissances des baux • Contrats de vente d'immeubles bâtis 	<p>GESTION, JURIDIQUE ET INFORMATIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation comptable • Gestion prévisionnelle – Plan d'affaires • Contrôle budgétaire • Communication graphique et web • Bases de données et Gestion de la relation client • Gestion administrative du personnel • Environnement juridique de l'entreprise <p>MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication et Relations Professionnelles en entreprise • Management des hommes et des organisations • Négociation <p>LANGUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anglais (obligatoire pour tous les candidats)
<p>DOSSIER PROJET</p>	

† Durée / Rythme :

- Durée de la formation : 12 mois. De Octobre à septembre
- 18 semaines au centre de formation, 16 semaines de stage

✦ **Débouchés :**

Le caractère généraliste de la formation permet un large choix.

Les fonctions occupées sont toujours marquées par une forte polyvalence. Par ailleurs les emplois occupés tiennent généralement compte de la formation d'origine :

- la fonction commerciale qui recrute régulièrement, au sein de grandes entreprises, pour des postes d'assistant marketing et/ou de communication, de chargé d'affaires et de clientèle pour les postes d'assistance commerciale ou de vente, notamment dans l'immobilier
- Les activités de service pour les postes de commerciaux ou de responsables d'agence,
- Les agences immobilières pour des postes de développement commercial ou de suivi de dossiers,
- Les PME-PMI pour des fonctions polyvalentes de conception marketing et d'assistance commerciale.

✦ **Validation de la formation :**

La formation du Bachelor en « Affaires Marketing » est validée par un niveau II intitulé « Responsable d'Unité – Business Unit Manager » reconnu par la CNCP (commission Nationale de la Certification Professionnelle).

La validation des connaissances s'effectue dans le cadre d'un contrôle continu à l'issue de chaque cours et en fin d'année par unité d'enseignement. Un dossier professionnel fera l'objet d'une soutenance.

Les étudiants qui obtiennent une moyenne générale supérieure à 10/20 par unité d'enseignement, et qui n'ont aucune moyenne inférieure à 6/20, sont admis à ce titre.

SCIENCES-U

**53, Cours Albert Thomas
69003 LYON**

Tel : 04.26.29.01.01

Fax : 04.26.29.01.27

www.sciences-u-lyon.fr
rhonealpes@sciences-u.fr