



BÂTISSEZ VOTRE AVENIR AVEC CARCADO-SAISSEVAL

Carcado-Saisseval, depuis 1803, concourt à votre formation professionnelle.

Ces Bachelors ont pour mission de vous transmettre toute l'expérience de notre équipe de professionnels dans les domaines de l'Immobilier, de la Banque Assurance, et de la Négociation Achat Vente.

LES OBJECTIFS :

Sous la responsabilité de sa Direction Commerciale, le Responsable d'Agence Commerciale de Service gère son équipe en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise.

En pleine autonomie, il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son agence et à atteindre ses objectifs.

3 BACHELORS

IMMOBILIER . BANQUE ASSURANCE . NEGOCIATION ACHAT VENTE

ORGANISATION DE LA FORMATION

Manager l'équipe de l'agence : constituer et gérer son équipe commerciale et administrative

Diriger et accompagner la communication dans l'agence

Gérer l'agence commerciale

Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence

Anglais des affaires

Organiser l'agence commerciale dans le métier spécifique

HEURES

100 h

50 h

100 h

50 h

50 h

200 h

CONDITIONS D'ADMISSION

- L'accès est ouvert aux titulaires d'un BTS ou d'un BAC+2 (120 ECTS)
- Langue enseignée : LV1 Anglais obligatoire
- L'admission se fait sur dossier de candidature

INSCRIPTION :

- Se rendre sur notre site www.carcado-saisseval.com
- Télécharger le dossier d'inscription 2019-2020
- Envoyer le dossier une fois celui-ci intégralement complété par voie postale ou par voie électronique.

CONTACT :

Loukina TRAN
Service Enseignement Supérieur
loukina.tran@carcado-saisseval.com
01-45-48-43-46

BÂTISSEZ VOTRE AVENIR AVEC CARCADO - SAISSEVAL

3 BACHELORS

IMMOBILIER . BANQUE ASSURANCE . NEGOCIATION ACHAT VENTE

HEURES

200 h
 par
 Bachelor

CONTENU DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

IMMOBILIER

- Développer le portefeuille de transactions, de Gestion Locative, et de copropriétés
- Finaliser la location et la vente immobilière
- Assurer la légalité de la vente, des actes de la gestion des biens, et des actes de syndic
- Assurer la gestion de la copropriété
- Proposer et vendre des produits spécifiques

BANQUE - ASSURANCE

Banque :

- Vendre les produits et traiter les opérations bancaires
- Contrôler les moyens de paiement et les opérations effectuées par la clientèle
- Proposer et monter des dossiers de crédit
- Traiter les difficultés de paiement
- Sécuriser la légalité des transactions

Assurance :

- Prévoir et gérer les risques
- Proposer des assurances et produits financiers
- Proposer des assurances de biens et de responsabilité

NEGOCIATION - ACHAT - VENTE

- Mettre en oeuvre la démarche d'achat (Prospecter les marchés, Négocier, Choisir un fournisseur)
- Mettre en oeuvre la démarche de vente (Les méthodes de vente)
- Vendre à l'international (Gérer ses importations et ses exportations)

VALIDATION DE LA FORMATION

La formation est validée en épreuves ponctuelles finales.

- Evaluation ponctuelle en situation professionnelle reconstituée - orale.
- Etude de cas - écrite.
- Situation professionnelle réelle validée par le tuteur en stage.
- QCM - Ecrites.
- Présentation d'un rapport d'expérience : mémoire + projet tutoré - Ecrite et orale.
- Validation en centre de préparation par l'autorité de certification.

10 RAISONS DE NOUS CHOISIR

1. Bachelor reconnu Bac+3 (180 ECTS)
2. 100 % certifié par l'Etat, Titre niveau II enregistré au RNCP
3. 3 métiers : l'Immobilier, la Banque-Assurance, la Négociation-Achat-vente
4. Une formation professionnalisante avec des professionnels de qualité
5. Des professionnels en activité générale (50 %)
6. Des professionnels de l'Education Nationale (50 %)
7. Une formation qualifiante avec 550 h de cours et un stage en entreprise (210 h)
8. Un passeport pour l'emploi, des spécialisations qui ont de l'avenir
9. Une confiance prouvée : des milliers d'étudiants qui nous font confiance depuis 1803
10. Une école à taille humaine, au coeur de Paris 6ème

TARIF 1 :

Coût annuel
 5 500 euros

Arrhes versées à la
 pré-inscription
 820 euros

Solde prélevé en
 9 mensualités
 520 euros

TARIF 2 :

(selon les revenus)

Coût annuel
 De 4 900 à 5 500 euros

Arrhes versées à la
 pré-inscription
 820 euros

Solde prélevé en
 9 mensualités
 De 453 à 520 euros