

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6959**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable de programmes immobiliers

Nouvel intitulé : Responsable de programmes immobiliers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ecole Française de l'Administration de Biens (EFAB) - Ecole du Groupe Sciences U	Président

Cette certification fait l'objet d'une co-délivrance : tous les certificateurs doivent être signataires

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier, 230 Spécialités pluritechnologiques génie civil, construction, bois

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Six activités principales sont exercées par le Responsable de programme immobilier : Prospection foncière : recherche des terrains, élaboration d'un dossier et d'une étude de marché, des prix de sortie et négociation d'achat du terrain. Réalisation d'une étude de faisabilité sommaire et détermination du droit à construire.

Etudes de faisabilité et programmation : définition du type de programme en fonction de la cible et de la demande locale. Montage de l'opération en partenariat avec l'architecte et présentation du projet aux partenaires et banquiers.

Conception complète du programme et négociation avec les partenaires : réalisation et validation de l'étude avant projet détaillé. établissement du dossier de consultation et analyse des résultats de l'appel d'offre. Passation des marchés de travaux avec les entreprises retenues. Elaboration du planning de trésorerie et du plan de financement et suivi des démarches administratives auprès des instances représentatives (autorisations nécessaires).

Suivi de la réalisation : veille au respect des plannings, des budgets et de la bonne exécution de l'ouvrage. Suivi financier. Suivi des travaux modificatifs.

Réception et livraison : réalisation des opérations préalables à la réception des travaux. A réception des travaux, livraison aux clients et levées des réserves. Clôture de l'opération financière et administrative, récolte des documents de fins d'opération et suivi de l'année de parfait achèvement.

Commercialisation : rédaction des plans et des grilles de ventes et participation à l'élaboration d'une communication commerciale. Choix des partenaires - commercialisation. Rédaction des mandats de commercialisation.

Prospecter et acheter du terrain dans la connaissance des contraintes réglementaires : La volonté d'achat est justifiée par des éléments concrets maîtrisés et la négociation est réalisée avec empathie et ténacité commerciale

Réaliser une étude de faisabilité d'une opération de construction en prenant en compte les contraintes de la construction durable : L'étude de faisabilité d'une opération immobilière est maîtrisée. Elle tient compte des objectifs de l'entreprise, elle souligne les écueils financiers et techniques et elle permet de mesurer les risques d'une programmation immobilière.

Concevoir le programme immobilier, le « vendre » et administrer le projet : Le dossier du programme immobilier est maîtrisé et est élaboré de manière attractive et complète :

Négocier avec les partenaires financiers et les entrepreneurs en bâtiment : La négociation financière avec les entrepreneurs est argumentée afin d'obtenir les objectifs fixés

Suivre la réalisation d'un programme immobilier : Les actions sont menées avec rigueur et maîtrise en fonction des différents types d'assurances déterminées, le montant des indemnités de retard et des incidences budgétaires sur l'opération est calculé et la réglementation est respectée.

Réceptionner et livrer le programme immobilier : La commande des travaux est effectuée auprès des bons entrepreneurs et le dossier est clôturé après avoir identifié les levées de réserve, les différents types d'assurance et expliqué les tolérances aux propriétaires

Mettre en place une stratégie de commercialisation de programme immobilier : La stratégie de commercialisation, les moyens, les ressources et les outils sont argumentés et maîtrisés. Ils tiennent compte des contraintes budgétaires du programme et des objectifs

commerciaux

Animer une équipe commerciale dans le cadre de la commercialisation d'un programme immobilier : Les techniques de management utilisées sont maîtrisées et appropriées à une situation

Conduire et animer un entretien commercial dans le cadre de la commercialisation d'un programme immobilier : L'entretien effectué avec écoute et assertivité montre la maîtrise des techniques de ventes, de la réglementation fiscale et juridique.

Converser en anglais avec un prospect afin d'identifier ses besoins et être capable de lui présenter sommairement un bien immobilier en anglais /Savoir rédiger une synthèse de l'entretien en anglais.

: Les fondamentaux de la conversation anglaise sont maîtrisés et permettent une présentation efficace du bien. La synthèse est également efficace.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Entreprises privées, publiques, collectivités territoriales et banques de toutes tailles dont les activités concernées sont : la construction immobilière, la promotion de réalisations immobilières, l'investissement immobilier.

Chargé(e) d'opération, Assistant(e) de programmes, Responsable de programmes, Chargé(e) de programmes, Ingénieur travaux, Développeur Foncier, Chargé(e) de développement foncier

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1503 : Management de projet immobilier

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification se compose de 6 unités (blocs d'activités du référentiel d'emploi ci-dessus)

Après un parcours de formation, la certification est délivrée à la suite de différentes évaluations :

- les évaluations formatives (contrôles continus) : Etude de cas, jeux de rôle, évaluation entreprise
- les évaluations sommatives (épreuves finales) : Mémoire professionnel, soutenance.

En cas d'échec, les candidats post formation gardent le bénéfice des épreuves réussies pendant 5 ans.

Par la VAE :

La validation partielle s'appuie sur les six unités correspondantes aux blocs d'activités du référentiel d'emploi.

Le candidat élabore un dossier relatant ses expériences professionnelles qui sert de base à un entretien avec le jury.

Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : 1 professionnel 5 membres dont 60% de professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle	X	idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable de programmes immobiliers avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

20 par an en moyenne

Autres sources d'information :

www.sciences-u.fr

Lieu(x) de certification :

53 cours Albert Thomas 69003 LYON

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Ecole Française de l'Administration de Biens Lyon

EFAB Lyon (Groupe Sciences-U)

EFAB Lille (Groupe Sciences-U)

EFAB Paris Lyautey (Groupe Sciences-U)

Historique de la certification :

Chargé de programmes en promotion immobilière

Certification suivante : Responsable de programmes immobiliers