

Mastère Avancé

Haute Direction des Sociétés Immobilières

M A H D S I



Mastère Avancé Haute Direction des Sociétés Immobilières

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 2 ans
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/mastere-avance/mastere-avance-haute-direction-societes-immobilieres

Accueil

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 20

06

Structure et contenu

page 26

07

Méthodologie

page 44

08

Profil de nos étudiants

page 52

09

Direction de la formation

page 56

10

Impact sur votre carrière

page 62

11

Bénéfices pour votre
entreprise

page 66

12

Diplôme

page 70

01

Accueil

La gestion d'entreprise dans le secteur immobilier est un domaine de plus en plus complexe et compétitif, car il existe de nombreuses variables qui rendent difficile la gestion efficace de ce type d'organisation. En même temps, il s'agit d'un domaine plein d'opportunités qui peuvent être exploitées en utilisant les bons outils stratégiques. Dans ce contexte, ce programme répond aux besoins actuels des professionnels de l'immobilier, en offrant une formation complète en gestion d'entreprise, finance, marketing et leadership. De plus, il est enseigné dans un format 100% en ligne, ce qui permet aux étudiants de combiner leur formation avec leur carrière professionnelle et d'adapter leur rythme d'étude à leurs besoins.



Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières.
TECH Université Technologique



“

Maîtrisez toutes les clés de la gestion d'entreprise dans le secteur de l'immobilier et faites évoluer votre carrière grâce à ce TECH Mastère Avancé”

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95%

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Les objectifs de ce programme sont axés sur le développement de compétences en matière de gestion d'entreprise, de finance, de marketing et de direction d'entreprise spécifiques au secteur de l'immobilier. Les étudiants acquerront les outils nécessaires pour comprendre le comportement des consommateurs et appliquer des techniques innovantes pour attirer et fidéliser les clients. À la fin du programme, ils seront préparés à diriger et gérer efficacement des sociétés immobilières, en s'adaptant aux défis du marché actuel et futur.



“

Se préparer à relever les défis du marché immobilier actuel et futur, en acquérant les techniques de gestion d'entreprise les plus avancées pour le secteur immobilier"

**TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens.
Ils collaborent pour les atteindre.**

Le **Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières** permettra aux étudiants de:

01

Définir les dernières tendances en matière de gestion des entreprises, en tenant compte de l'environnement mondialisé qui régit les critères des cadres supérieurs

04

Développer des stratégies de prise de décision dans un environnement complexe et instable

02

Développer les compétences clés de leadership qui devraient définir les professionnels en activité

03

Suivez les critères de durabilité fixés par les normes internationales lors de l'élaboration d'un plan d'affaires

05

Créer des stratégies d'entreprise qui définissent le scénario que l'entreprise doit suivre pour être plus compétitive et atteindre ses propres objectifs



06

Développer les compétences essentielles pour gérer stratégiquement l'activité commerciale

08

Être capable de gérer le plan économique et financier de l'entreprise

09

Comprendre les opérations logistiques qui sont nécessaires dans l'environnement de l'entreprise afin de développer une gestion adéquate de celles-ci

07

Acquérir les compétences en communication nécessaires à un chef d'entreprise pour faire entendre et comprendre son message aux membres de sa communauté

10

Être capable d'appliquer les technologies de l'information et de la communication aux différents domaines de l'entreprise



11

Réaliser la stratégie de marketing qui nous permet de faire connaître notre produit à nos clients potentiels et de générer une image appropriée de notre entreprise

14

Comprendre le fonctionnement du registre foncier et la procédure d'enregistrement dans son ensemble

12

Être capable de développer toutes les phases d'une idée d'entreprise: conception, plan de faisabilité, exécution, suivi



13

Créer des stratégies innovantes en accord avec nos projets

15

Comprendre les droits et les obligations des acheteurs et des vendeurs

16

Identifier les différents types de contrats de vente et leurs obligations et implications

18

Établir les différents types d'évaluation afin de pouvoir choisir celui qui convient le mieux à un moment donné

19

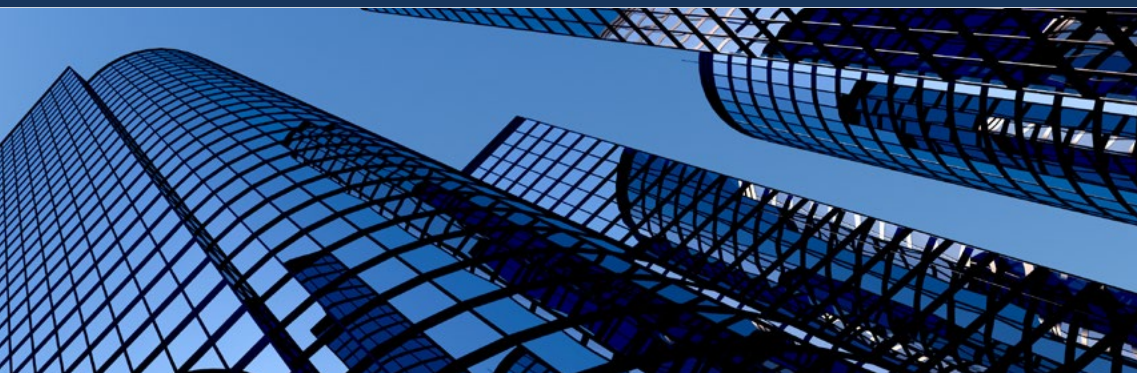
Connaître les différentes méthodologies d'évaluation et l'utilisation de chacune d'entre elles

17

Approfondir les règles régissant les différents types de contrats de location

20

Obtenir les connaissances nécessaires pour réaliser une première évaluation du projet et voir sa viabilité au niveau économique, technique et réglementaire



05

Compétences

Les étudiants de ce programme maîtriseront les outils et les techniques les plus innovants pour comprendre le comportement des consommateurs et engager les clients dans le secteur immobilier en constante évolution. En outre, ils se concentreront sur les dernières tendances en matière de proptech et de technologie numérique pour rester à la pointe des nouvelles opportunités et des transformations du marché. Les étudiants auront l'occasion d'appliquer leurs compétences dans le cadre de projets pratiques et en collaboration avec des professionnels du secteur, ce qui leur permettra d'acquérir une précieuse expérience du monde réel. À l'issue du programme, les étudiants seront dotés des compétences nécessaires pour mener leur entreprise au succès sur le marché mondial de l'immobilier.



“

Maîtriser les techniques et les stratégies de gestion les plus avancées dans l'industrie immobilière, avec une compréhension approfondie d'aspects tels que Proptech”

01

Résoudre les conflits d'entreprise et les problèmes entre travailleurs

02

Effectuer une gestion correcte de l'équipe pour améliorer la productivité et, par conséquent, les bénéfices de l'entreprise

03

Assurer le contrôle économique et financier de l'entreprise

04

Contrôler la logistique, les achats et les processus d'approvisionnement de l'entreprise

05

Approfondir les nouveaux modèles économiques des systèmes d'information



06

Appliquer les stratégies les plus appropriées pour le commerce électronique des produits de l'entreprise

08

Engagement en faveur de l'innovation dans tous les processus et domaines de l'entreprise



09

Diriger les différents projets de l'entreprise

07

Développer et diriger des plans de marketing

10

Engagement en faveur du développement durable de l'entreprise, en évitant les impacts environnementaux

11

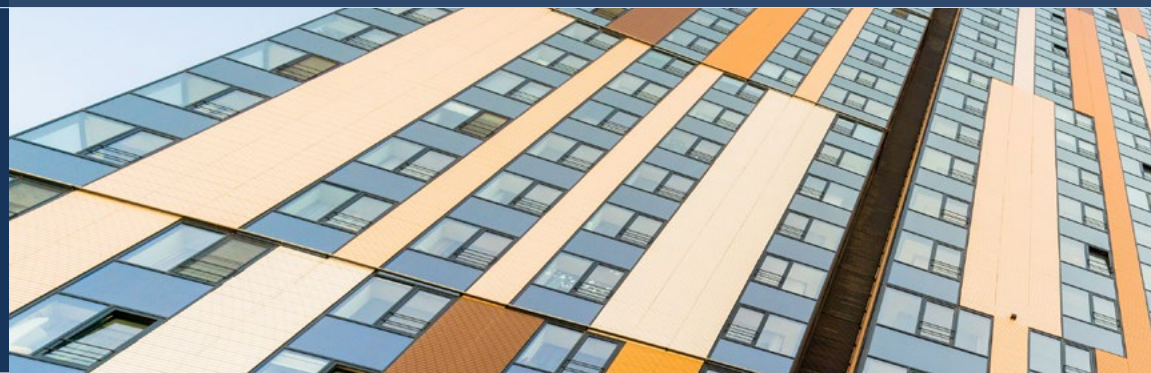
Identifier les taxes et les obligations fiscales

14

Gérer la procédure de rédaction des différents types de contrats d'arrhes

12

Établir les taxes liées à tout type de transaction immobilière



13

Établir les formalités préalables à la vente et à l'achat

15

Différencier et définir les types de valeurs utilisées

16

Établir un rapport d'évaluation complet

18

Élaborer avec précision les mesures nécessaires à l'élaboration correcte d'un devis

19

Distinguer les différents types d'entreprises impliquées dans la gestion des actifs, en connaissant leurs avantages et leurs inconvénients

17

Discerner les techniques de construction les plus appropriées, en fonction des avantages et des inconvénients techniques et économiques

20

Réaliser des études sur le produit d'origine et l'acheteur final



06

Structure et contenu

Le programme du Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières offre un large éventail de sujets essentiels pour diriger avec succès des sociétés immobilières sur le marché actuel. Les étudiants étudieront les meilleures pratiques de gestion d'entreprise spécifiques au secteur immobilier, telles que la prise de décision financière, l'analyse de marché et la gestion de projet. En outre, ils se concentreront sur les dernières tendances en matière de proptech et de technologie numérique, ce qui leur permettra d'identifier les opportunités commerciales et de s'adapter aux changements du marché. Les étudiants auront également l'occasion de développer des compétences en matière de leadership, de stratégie et de pensée critique pour mener leurs équipes au succès.



“

Acquérir les compétences en gestion dont vous avez besoin pour vous démarquer sur un marché de plus en plus compétitif et complexe, grâce à un programme académique 100% en ligne”

Plan d'études

Le Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières de TECH Université Technologique est un programme intensif qui prépare les étudiants à relever des défis et à prendre des décisions commerciales tant au niveau national qu'international. Son contenu est conçu dans le but de favoriser le développement de compétences managériales permettant une prise de décision plus pertinente dans des environnements incertains.

Au cours des 3.000 heures d'étude, vous analyserez une multitude de cas pratiques par le biais de travaux individuels, obtenant ainsi un apprentissage approfondi que vous pourrez mettre en pratique dans votre travail quotidien. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce programme traite en profondeur les principales domaines de l'entreprise Immobilières et est conçu pour que les managers comprennent la gestion Commerciales d'un point de vue stratégique, et innovant.

Un plan conçu pour les étudiants, axé sur leur perfectionnement professionnel et qui les prépare à atteindre l'excellence dans le domaine de la gestion des sociétés immobilières. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières avancées et soutenu par la meilleure méthodologie éducative ainsi que par un corps professoral exceptionnel. Cette formation vous permettra ainsi d'acquérir les compétences nécessaires pour être en mesure de résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce programme se déroule sur 24 mois et est divisé en 18 modules:

Module 1	Leadership, éthique et RSE
Module 2	Gestion commerciale, marketing et communication d'entreprise
Module 3	Direction stratégique et <i>management</i> directif
Module 4	Gestion des personnes et des talents
Module 5	Gestion du Facteurs humain
Module 6	Gestion économique et financière
Module 7	Immeubles de placement Analyse financière et gestion de patrimoine
Module 8	Gestion des opérations et de la logistique
Module 9	Innovation et gestion de projet
Module 10	Gestion des opérations immobilières: location

Module 11	Gestion des opérations immobilières: Achat et vente
Module 12	Gestion des systèmes d'information
Module 13	Technologie appliquée à <i>l'immobilier</i>
Module 14	Droit immobilier international et fiscalité des transactions immobilières
Module 15	Évaluations et expertises immobilières
Module 16	Développement immobilier: Construction et rénovation
Module 17	Importance du produit final: Décoration d'intérieur et mise en <i>Home Staging</i>
Module 18	Droit urbanistique

Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité de développer ce Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières entièrement en ligne. Pendant les 2 ans de spécialisation, l'étudiant pourra accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

*Une expérience éducative
unique, clé et décisive pour
stimuler votre développement
professionnel.*

Module 1. Leadership, éthique et RSE

1.1. Mondialisation et Gouvernance

- 1.1.1. Mondialisation et tendances: Internationalisation des marchés
- 1.1.2. Environnement économique et Gouvernance d'entreprise
- 1.1.3. Accountability ou Responsabilité

1.2. Leadership

- 1.2.1. Environnement interculturel
- 1.2.2. Leadership et Direction d'entreprise
- 1.2.3. Rôles et responsabilités de la direction

1.3. Éthique des affaires

- 1.3.1. Éthique et intégrité
- 1.3.2. La conduite éthique des affaires
- 1.3.3. Déontologie, codes d'éthique et de conduite
- 1.3.4. Prévention de la fraude et de la corruption

1.4. Durabilité

- 1.4.1. Entreprise et Développement Durable
- 1.4.2. Impact social, environnemental et économique
- 1.4.3. Agenda 2030 et ODD

1.5. Responsabilité Sociale des entreprises

- 1.5.1. Responsabilité Sociale des entreprises
- 1.5.2. Rôles et responsabilités
- 1.5.3. Mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises

Module 2. Gestion commerciale, marketing et communication d'entreprise

2.1. Gestion Commerciale

- 2.1.1. Gestion des ventes
- 2.1.2. Stratégie de vente
- 2.1.3. Techniques de vente de négociation
- 2.1.4. Gestion des équipes de ventes

2.2. Marketing

- 2.2.1. Le Marketing et l'impact sur l'entreprise
- 2.2.2. Les variables de base du Marketing
- 2.2.3. Le plan du Marketing

2.3. Gestion stratégique du Marketing

- 2.3.1. Les sources d'innovation
- 2.3.2. Tendances actuelles du Marketing
- 2.3.3. Outils du Marketing
- 2.3.4. Stratégie du Marketing et la communication avec les clients

2.4. Stratégie du Marketing Numérique

- 2.4.1. Approche au Marketing Digital
- 2.4.2. Outils du Marketing Digital
- 2.4.3. Inbound Marketing et l'évolution du Marketing Digital

2.5. Stratégie de vente et de communication

- 2.5.1. Positionnement et promotion
- 2.5.2. Relations Publiques
- 2.5.3. Stratégie de vente et de communication

2.6. Communication d'Entreprise

- 2.6.1. Communication interne et externe
- 2.6.2. Département de communication
- 2.6.3. Direction de la Communication (DIRCOM): compétences de la direction et responsabilités

2.7. Stratégie de la Communication d'entreprise

- 2.7.1. Stratégie de communication de l'entreprise
- 2.7.2. Plan de Communication
- 2.7.3. Rédaction de communiqués de presse/ Clipping/Publicity

Module 3. Orientation stratégique et gestion exécutive**3.1. Analyse et design organisationnelles**

- 3.1.1. La culture organisationnelle
- 3.1.2. Analyse organisationnelle
- 3.1.3. Design de la structure organisationnelle

3.2. Stratégie d'entreprise

- 3.2.1. Stratégie au niveau de l'entreprise
- 3.2.2. Typologies des stratégies au niveau des entreprises
- 3.2.3. Détermination de la stratégie d'entreprise
- 3.2.4. Stratégie d'entreprise et image de marque

3.3. Planification et formulation stratégiques

- 3.3.1. Réflexion stratégique
- 3.3.2. Formulation et planification stratégiques
- 3.3.3. Durabilité et Stratégie d'entreprise

3.4. Modèles et motifs stratégiques

- 3.4.1. Richesse, valeur et rendement des investissements
- 3.4.2. Stratégie d'entreprise: Méthodologies
- 3.4.3. Croissance et consolidation de la stratégie d'entreprise

3.5. Direction stratégique

- 3.5.1. Mission, vision et valeurs stratégiques
- 3.5.2. Balanced Scorecard/Tableau de bord
- 3.5.3. Analyse, suivi et évaluation de la stratégie d'entreprise
- 3.5.4. Direction stratégiques reporting

3.6. Mise en œuvre et exécution stratégiques

- 3.6.1. Mise en œuvre stratégique: Objectifs, actions et impacts
- 3.6.2. Suivi, alignement et stratégie
- 3.6.3. Approche d'amélioration continue

3.7. Direction Générale

- 3.7.1. Intégration des stratégies fonctionnelles dans les stratégies commerciales mondiales
- 3.7.2. Gestion exécutive et développement de processus
- 3.7.3. Knowledge Management

3.8. Analyses et résolution de problèmes

- 3.8.1. Méthodologie de la résolution de problèmes
- 3.8.2. Méthode des cas
- 3.8.3. Positionnement et prise de décision

Module 4. Gestion des personnes et des talents**4.1. Comportement organisationnel**

- 4.1.1. Théorie de l'organisation
- 4.1.2. Facteurs clés pour le changement des organisations
- 4.1.3. Stratégies d'entreprise, typologies et gestion des connaissances

4.2. La direction stratégique des personnes

- 4.2.1. Conception des emplois, recrutement et sélection
- 4.2.2. Planification Stratégique des Ressources Humaines: design et mise en œuvre
- 4.2.3. Analyse de l'emploi; design et sélection des travailleurs
- 4.2.4. Formation et développement professionnel

4.3. Développement de la gestion et le leadership

- 4.3.1. Compétences en matière de gestion: Les aptitudes et compétences du 21^e siècle
- 4.3.2. Aptitudes non-directives
- 4.3.3. Carte des aptitudes et compétences
- 4.3.4. Leadership et gestion des ressources humaines

4.4. Gestion du changement

- 4.4.1. Analyse des performances
- 4.4.2. Plan stratégique
- 4.4.3. Gestion du changement: facteurs clés, conception et gestion du processus
- 4.4.4. Approche d'amélioration continue

4.5. Négociation et gestion des conflits

- 4.5.1. Objectifs de la négociation: éléments différenciateurs
- 4.5.2. Techniques de négociation efficaces
- 4.5.3. Conflits: facteurs et typologies
- 4.5.4. La gestion efficace des conflits: négociation et communication

4.6. La communication managériale

- 4.6.1. Analyse des performances
- 4.6.2. Faire face au changement. Résistance au changement
- 4.6.3. Gestion des processus de changement
- 4.6.4. Gestion d'équipes multiculturelles

4.7. Gestion d'équipe et performance des personnes

- 4.7.1. Environnement multiculturel et multidisciplinaire
- 4.7.2. Gestion d'équipe et de personnes
- 4.7.3. Coaching et gestion de personnes
- 4.7.4. Réunion du conseil d'administration: Planification et gestion du temps

4.8. Gestion des connaissances et du talent

- 4.8.1. Identifier les connaissances et les talents dans les organisations
- 4.8.2. Modèles de gestion des connaissances et des talents de l'entreprise
- 4.8.3. Créativité et innovation

Module 5. Gestion du facteur humain

5.1. Importance de l'équipe humaine

- 5.1.1. Aspects généraux
- 5.1.2. Principes fondamentaux et stratégies en matière de ressources humaines
- 5.1.3. Éthique professionnelle
- 5.1.4. Prise de décision, financières et basée sur des données

5.2. Domaines des Ressources Humaines

- 5.2.1. Gestion du cycle de vie des employés
- 5.2.2. Développement du personnel et gestion des talents
- 5.2.3. Systèmes de rémunération du travail
- 5.2.4. Image de marque de l'employeur

5.3. Attraction des talents et formation

- 5.3.1. Gestion d'entreprise basée sur les personnes
- 5.3.2. Stratégies d'excellence
- 5.3.3. Conception des emplois
- 5.3.4. Recrutement, sélection et attraction des talents
- 5.3.5. Formation et planification de la carrière

5.4. Numérisation des équipes de travail

- 5.4.1. Nouvelles tendances en matière de gestion du personnel
- 5.4.2. Gestion des équipes virtuelles
- 5.4.3. Numérisation du travail et télétravail
- 5.4.4. Diversité culturelle
- 5.4.5. Défis des employés dans les contextes de travail actuels

5.5. Coaching

- 5.5.1. Histoire et origine
- 5.5.2. Écoute active
- 5.5.3. Des questions percutantes
- 5.5.4. Rapport
- 5.5.5. Objectifs SMART

5.6. Le processus du Coaching

- 5.6.1. Les outils de coaching
- 5.6.2. La roue
- 5.6.3. L'intuition
- 5.6.4. Cibler les objectifs

5.7. Intelligence émotionnelle

- 5.7.1. Concept et importance sur le lieu de travail
- 5.7.2. Les 6 émotions fondamentales
- 5.7.3. La méthode M.I.D.E.
- 5.7.4. La méthode C.O.R.T.A.

5.8. Coaching exécutif: Leadership

- 5.8.1. Acteurs et phases du processus
- 5.8.2. Leadership et charisme
- 5.8.3. Outils de leadership
- 5.8.4. Styles de leadership

5.9. Motivation et utilisation efficace du temps

- 5.9.1. Définition et concept de la motivation
- 5.9.2. Techniques de motivation d'équipe
- 5.9.3. Évaluation de l'emploi du temps et de ses causes
- 5.9.4. Facteurs d'influence

5.10. Analyse des données dans la gestion du personnel

- 5.10.1. Le Big Data appliqué aux ressources humaines
- 5.10.2. Analyse, indicateurs et métriques dans les ressources humaines
- 5.10.3. Méthodologie d'analyse: qualitative et quantitative
- 5.10.4. Interprétation des résultats

Module 6. Gestion économique et financière**6.1. Environnement Économique**

- 6.1.1. Théorie des organisations
- 6.1.2. Facteurs clés pour le changement des organisations
- 6.1.3. Stratégies d'entreprise, typologies et gestion des connaissances

6.2. Comptabilité de gestion

- 6.2.1. Cadre comptable international
- 6.2.2. Introduction au cycle comptable
- 6.2.3. États comptables des entreprises
- 6.2.4. Analyses des États Comptables: prise de décisions

6.3. Budget et Contrôle de Gestion

- 6.3.1. Planification budgétaire
- 6.3.2. Contrôle de Gestion: design et objectifs
- 6.3.3. Suivi et rapports

6.4. Responsabilité fiscale des entreprises

- 6.4.1. La responsabilité fiscale des entreprises
- 6.4.2. Procédure de taxation: Une approche cas par pays

6.5. Systèmes de contrôle des entreprises

- 6.5.1. Typologie du Contrôle
- 6.5.2. Conformité réglementaire/Compliance
- 6.5.3. Audit interne
- 6.5.4. Audit externe

6.6. Direction Financière

- 6.6.1. L'introduction à la Direction Financière
- 6.6.2. La Direction financière et la stratégie d'entreprise
- 6.6.3. Directeur financier ou Directeur financier (CFO): compétences en gestion directive

6.7. Planification Financière

- 6.7.1. Modèles commerciaux et besoins de financement
- 6.7.2. Outils d'analyse financière
- 6.7.3. Planification financière à court terme
- 6.7.4. Planification financière à long terme

6.8. Stratégie financière de l'entreprise

- 6.8.1. Investissements financiers des entreprises
- 6.8.2. Croissance stratégique: typologies

6.9. Contexte Macroéconomique

- 6.9.1. Analyse Macroéconomique
- 6.9.2. Indicateurs à court terme
- 6.9.3. Cycle économique

6.10. Financement Stratégique

- 6.10.1. Affaire Bancaire: Environnement actuel
- 6.10.2. Analyse et gestion des risques

6.11. Marchés monétaires et des capitaux

- 6.11.1. Marché des titres à revenu fixe
- 6.11.2. Marché à revenu variable
- 6.11.3. Évaluation l'entreprise

6.12. Analyses et résolution de problèmes

- 6.12.1. Méthodologie de la résolution de problèmes
- 6.12.2. Méthode des cas

Module 7. Immeubles de placement Analyse financière et gestion de patrimoine

7.1. Analyse financière

- 7.1.1. Rentabilité économique
- 7.1.2. Rentabilité financière
- 7.1.3. Levier financier
- 7.1.4. Ratios de liquidité et de solvabilité
- 7.1.5. Analyse du secteur et de l'entreprise particulières

7.2. Data Warehouse analyse des risques financiers

- 7.2.1. Concept de risque et Considérations préliminaires
- 7.2.2. Types de risques
- 7.2.3. Conditions d'équilibre financier
- 7.2.4. Fonds de roulement ou working capital

7.3. Aménagement du territoire

- 7.3.1. Typologies des sociétés d'aménagement du territoire
- 7.3.2. La société d'aménagement
- 7.3.3. L'autopromotion
- 7.3.4. La coopérative

7.4. La société de gestion d'actifs

- 7.4.1. Concept
- 7.4.2. Types d'entreprises
- 7.4.3. Exigences
- 7.4.4. Fiscalité
- 7.4.5. Avantages et inconvénients

7.5. Socimis

- 7.5.1. Concept
- 7.5.2. Comment cela fonctionne-t-il?
- 7.5.3. Fiscalité
- 7.5.4. Avantages et inconvénients

7.6. Sicavs

- 7.6.1. Concept
- 7.6.2. Comment cela fonctionne-t-il?
- 7.6.3. Fiscalité
- 7.6.4. Avantages et inconvénients

7.7. Fonds d'investissement

- 7.7.1. Concept
- 7.7.2. Comment cela fonctionne-t-il?
- 7.7.3. Fiscalité
- 7.7.4. Avantages et inconvénients

7.8. Actifs d'investissement immobilier

- 7.8.1. Résidentiel
- 7.8.2. Bureaux
- 7.8.3. Commercial
- 7.8.4. Industriel
- 7.8.5. Terrain

7.9. IMPÔT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES ET TVA

- 7.9.1. Définition et concepts de l'impôt sur le revenu des personnes physiques
- 7.9.2. Rendement du capital
- 7.9.3. Revenus d'activité
- 7.9.4. Aspects généraux
- 7.9.5. Application
- 7.9.6. Exemptions

7.10. Financement immobilier

- 7.10.1. Sources de financement
- 7.10.2. Taux d'intérêt
- 7.10.3. Amortissement des prêts
- 7.10.4. Les revenus financiers

Module 8. Gestion des opérations et de la logistique

8.1. Direction des opérations

- 8.1.1. Définir la stratégie des opérations
- 8.1.2. Planification et contrôle de la chaîne d'approvisionnement
- 8.1.3. Systèmes d'indicateurs

8.2. Direction des achats

- 8.2.1. Gestion des Stocks
- 8.2.2. Gestion des entrepôts
- 8.2.3. Gestion des achats et des marchés publics

8.3. Supply chain management (1)

- 8.3.1. Coûts et efficacité de la chaîne d'opérations
- 8.3.2. Changement de la structure de la demande
- 8.3.3. Changement de la stratégie d'exploitation

8.4. Supply chain management (2). Exécution

- 8.4.1. Lean Manufacturing/Lean Thinking
- 8.4.2. Gestion Logistique
- 8.4.3. Achats

8.5. Processus logistiques

- 8.5.1. Organisation et gestion par les processus
- 8.5.2. Approvisionnement, production, distribution
- 8.5.3. Qualité, coûts et outils de la qualité
- 8.5.4. Service après-vente

8.6. La logistique et les clients

- 8.6.1. Analyse et prévision de la demande
- 8.6.2. Prévision et planification des ventes
- 8.6.3. Collaborative planning forecasting & replacement

8.7. La logistique internationale

- 8.7.1. Douanes, processus d'exportation et d'importation
- 8.7.2. Formes et moyens de paiement internationaux
- 8.7.3. Plateformes logistiques internationales

8.8. Concurrence des opérations

- 8.8.1. L'innovation dans les opérations comme avantage concurrentiel de l'entreprise
- 8.8.2. Technologies et sciences émergentes
- 8.8.3. Les Systèmes d'information dans les opérations

Module 9. Innovation et gestion de projet**9.1. Innovation**

- 9.1.1. Macro Conceptual de l'innovation
- 9.1.2. Typologies de l'innovation
- 9.1.3. Innovation continue et discontinue
- 9.1.4. Formation et Innovation

9.2. Stratégie de l'Innovation

- 9.2.1. Innovation et stratégie d'entreprise
- 9.2.2. Projet global d'innovation: design et gestion
- 9.2.3. Ateliers d'innovation

9.3. Conception et validation du modèle d'entreprise

- 9.3.1. Méthodologie Lean Startup
- 9.3.2. Initiative commercial innovante: étapes
- 9.3.3. Modalités de financement
- 9.3.4. Outils de modélisation: carte d'empathie, modèle de canevas et métriques
- 9.3.5. Croissance et fidélité

9.4. Direction et Gestion des projets

- 9.4.1. Les opportunités d'innovation
- 9.4.2. L'étude de faisabilité et la spécification des propositions
- 9.4.3. La définition et la conception des projets
- 9.4.4. L'exécution des projets
- 9.4.5. La clôture des projets

Module 10. Gestion des opérations immobilières: location**10.1. Introduction au crédit-bail**

- 10.1.1. Définition du crédit-bail
- 10.1.2. Caractéristiques du contrat
- 10.1.3. Domaines d'application
- 10.1.4. Règles réglementaires communes

10.2. Contrat de location

- 10.2.1. Concept et caractéristiques
- 10.2.2. Éléments du bail
- 10.2.3. Droits et obligations communs du bailleur
- 10.2.4. Droits et obligations communs du preneur

10.3. Contrat de location résidentielle

- 10.3.1. Caractère réglementaire
- 10.3.2. Sous-location et cession du bail
- 10.3.3. Durée et objet du contrat
- 10.3.4. Le loyer

10.4. Contrat de location à usage autre que d'habitation

- 10.4.1. Caractère réglementaire
- 10.4.2. Sous-location et cession du bail
- 10.4.3. Durée et objet du contrat
- 10.4.4. Le loyer

10.5. Contrat de location à usage touristique

- 10.5.1. Définition et aspects généraux
- 10.5.2. Domaines d'application
- 10.5.3. Règles réglementaires et caractéristiques particulières
- 10.5.4. Changement d'affectation des locaux en vue de leur location à des fins touristiques

10.6. La caution

- 10.6.1. Définition et aspects généraux
- 10.6.2. Mise à jour du cautionnement
- 10.6.3. Remboursement de la caution
- 10.6.4. Garanties supplémentaires

10.7. Formalisation du bail

- 10.7.1. Formalisation du Contrat
- 10.7.2. Exigences en matière de documents
- 10.7.3. Objet et typologies du contrat
- 10.7.4. Modèles de contrats

10.8. Résiliation du bail

- 10.8.1. Définition et causes: Suspension, résiliation et extinction
- 10.8.2. Habitabilité du logement
- 10.8.3. Non-exécution des obligations
- 10.8.4. Résiliation du bail

10.9. Résiliation forcée du bail

- 10.9.1. Définition et aspects généraux
- 10.9.2. Procédure d'expulsion
- 10.9.3. Procédure judiciaire en cas de non-paiement
- 10.9.4. Autres causes de résiliation forcée de la location

10.10. Le leasing en tant que modèle d'investissement

- 10.10.1. Rentabilité du bail résidentiel
- 10.10.2. Définition et concept de location à des fins touristiques
- 10.10.3. Rentabilité de la location à des fins touristiques
- 10.10.4. Fiscalité de la location

Module 11. Gestion des opérations immobilières: Achat et vente

11.1. Introduction à la transaction d'achat et de vente

- 11.1.1. Définition et concept
- 11.1.2. Objet et exigences
- 11.1.3. Aspects généraux de la vente
- 11.1.4. La chose et le prix

11.2. Pouvoirs des parties concernées

- 11.2.1. Capacité et incapacité
- 11.2.2. Interdictions d'acheter et de disposer
- 11.2.3. Limitations de vente et d'achat
- 11.2.4. Vente et achat de biens immobiliers grevés et/ou loués

11.3. Formalités préalables à l'achat-vente

- 11.3.1. Formalités préalables à l'achat-vente
- 11.3.2. Lettre d'intention
- 11.3.3. Avant-contrat et promesse de vente
- 11.3.4. Option d'achat

11.4. Diligence raisonnable en matière de biens immobiliers

- 11.4.1. Définition et aspects à prendre en compte
- 11.4.2. Sources d'information
- 11.4.3. Le processus de diligence raisonnable
- 11.4.4. Le rapport

11.5. Contrat de dépôt

- 11.5.1. Définition et types de contrats d'arrhes
- 11.5.2. Gage de confirmation
- 11.5.3. Les gages pénitentiaires
- 11.5.4. Pénalités

11.6. Contrat de vente

- 11.6.1. Définition et aspects généraux
- 11.6.2. Notion et caractéristiques du contrat
- 11.6.3. Perfectionnement du contrat
- 11.6.4. Formalisation du Contrat

11.7. Obligations du vendeur

- 11.7.1. Livraison du bien
- 11.7.2. Conservation et garde
- 11.7.3. Remise en état
- 11.7.4. Coûts et taxes

11.8. Obligations de l'acheteur

- 11.8.1. Paiement du prix
- 11.8.2. Formes de paiement
- 11.8.3. Vente et achat avec paiement différé et garanties
- 11.8.4. Coûts et taxes

11.9. Résiliation du contrat de vente

- 11.9.1. Définition et aspects généraux
- 11.9.2. La résolution du contrat et ses causes
- 11.9.3. Droit commun de préemption
- 11.9.4. Retrait unilatéral

11.10. Modèles de contrats de vente

- 11.10.1. Lettre d'intention
- 11.10.2. Promesse de vente
- 11.10.3. Contrat de dépôt
- 11.10.4. Contrat d'option d'achat

Module 12. Gestion des systèmes d'information

12.1. Gestion des systèmes d'information

- 12.1.1. Systèmes d'information des entreprises
- 12.1.2. Décisions stratégiques
- 12.1.3. Rôle du DSI

12.2. Technologie de l'information et stratégie d'entreprise

- 12.2.1. Analyse d'entreprise et secteurs industriels
- 12.2.2. Modèles commerciaux basés sur l'Internet
- 12.2.3. La valeur du service TI dans l'entreprise

12.3. Plan Stratégique du Système d'Information

- 12.3.1. Le processus de la planification stratégique
- 12.3.2. Formulation de la stratégie du Système d'Information
- 12.3.3. Plan de mise en œuvre de la stratégie

12.4. Systèmes d'information et intelligence économique

- 12.4.1. CRM et Business Intelligence
- 12.4.2. La gestion de projets de Business Intelligence
- 12.4.3. L'architecture de Business Intelligence

12.5. Nouveaux modèles commerciaux basés sur les TIC

- 12.5.1. Modèles commerciaux de base technologique
- 12.5.2. Capacités pour innover
- 12.5.3. Nouvelle conception des processus de la chaîne de valeur

12.6. Commerce électronique

- 12.6.1. Plan stratégique pour le commerce électronique
- 12.6.2. Gestion de la logistique et service à la clientèle dans le commerce électronique
- 12.6.3. eCommerce comme opportunité d'Internationalisation

12.7. Stratégies de E-Business

- 12.7.1. Stratégies des Médias Sociaux
- 12.7.2. Optimisation des canaux de service et du support client
- 12.7.3. Régulation digitale

12.8. Le commerce numérique:

- 12.8.1. Mobile commerce
- 12.8.2. Conception et utilisation
- 12.8.3. Opérations de commerce électronique

Module 13. La technologie appliquée à l'immobilier**13.1. Nouvelles technologies PropTech**

- 13.1.1. Introduction
- 13.1.2. Le processus de changement: Internet et référencement
- 13.1.3. Le processus de changement: Blockchain et intelligence artificielle
- 13.1.4. Les outils de la transformation numérique

13.2. Les réseaux sociaux

- 13.2.1. Définition
- 13.2.2. Aspects particuliers
- 13.2.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.2.4. Principaux acteurs du marché

13.3. Big Data

- 13.3.1. Définition
- 13.3.2. Aspects particuliers
- 13.3.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.3.4. Principaux acteurs du marché

13.4. Place de marché

- 13.4.1. Définition
- 13.4.2. Aspects particuliers
- 13.4.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.4.4. Principaux acteurs du marché

13.5. MLS

- 13.5.1. Définition
- 13.5.2. Aspects particuliers
- 13.5.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.5.4. Principaux acteurs du marché

13.6. CRM

- 13.6.1. Définition
- 13.6.2. Aspects particuliers
- 13.6.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.6.4. Principaux acteurs du marché

13.7. Crowfundings

- 13.7.1. Définition
- 13.7.2. Aspects particuliers
- 13.7.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.7.4. Principaux acteurs du marché

13.8. Fintech

- 13.8.1. Définition
- 13.8.2. Aspects particuliers
- 13.8.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.8.4. Principaux acteurs du marché

13.9. Intelligence artificielle et réalité virtuelle

- 13.9.1. Définition
- 13.9.2. Aspects particuliers
- 13.9.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.9.4. Principaux acteurs du marché

13.10. Processus automatiques: Chatbot

- 13.10.1. Définition
- 13.10.2. Aspects particuliers
- 13.10.3. Utilisations appliquées aux biens immobiliers
- 13.10.4. Principaux acteurs du marché

Module 14. Droit immobilier international et fiscalité des transactions immobilières

14.1. Introduction au droit immobilier commun

- 14.1.1. Aspects généraux du droit immobilier général
- 14.1.2. Sécurité de l'enregistrement
- 14.1.3. Caractéristiques du droit immobilier ordinaire
- 14.1.4. Droit immobilier international

14.2. Droits réels communs

- 14.2.1. Définition et concept
- 14.2.2. Droits de propriété communs
- 14.2.3. Usufruit
- 14.2.4. Servitudes et limitations de propriété

14.3. Le domaine et l'immatriculation

- 14.3.1. Définition et concepts de base
- 14.3.2. Types et description des successions
- 14.3.3. Relation entre le cadastre et le registre
- 14.3.4. Immatriculation
- 14.3.5. Dossier de domaine

14.4. Enregistrement de la propriété

- 14.4.1. Aspects généraux de l'enregistrement
- 14.4.2. Le propriétaire du registre
- 14.4.3. Inscriptions au registre
- 14.4.4. Publicité du registre

14.5. Procédure d'enregistrement

- 14.5.1. L'inscription au registre
- 14.5.2. Qualification de l'enregistrement
- 14.5.3. Inscription au registre foncier
- 14.5.4. Annotations préventives
- 14.5.5. Autres inscriptions au registre

14.6. Propriété horizontale

- 14.6.1. Définition et aspects fondamentaux
- 14.6.2. Constitution
- 14.6.3. Extinction
- 14.6.4. Chiffres analogues

14.7. Sûretés réelles ordinaires: l'hypothèque

- 14.7.1. Sûretés réelles communes
- 14.7.2. L'hypothèque sur les biens immobiliers
- 14.7.3. Objet et obligation de l'hypothèque
- 14.7.4. L'extinction de l'hypothèque

14.8. Introduction à la fiscalité des biens communs

- 14.8.1. Définition et concept
- 14.8.2. Taxes et obligations fiscales
- 14.8.3. Obligations et droits communs des parties concernées
- 14.8.4. Taxes et obligations fiscales

14.9. Taxe sur la Valeur Ajoutée

- 14.9.1. Définition et concept
- 14.9.2. Faits générateurs de taxe
- 14.9.3. Exonérations et déductions
- 14.9.4. Acquisitions internationales
- 14.9.5. Revenu imposable

14.10. Autres impôts

- 14.10.1. Droits de mutation et droits de timbre
- 14.10.2. Impôt sur le patrimoine
- 14.10.3. Droits de succession et de donation
- 14.10.4. Autres impôts courants

Module 15. Évaluations et expertises immobilières**15.1. Introduction à l'évaluation immobilière**

- 15.1.1. Concepts généraux
- 15.1.2. Définition des concepts
- 15.1.3. Objectif de l'évaluation des biens immobiliers
- 15.1.4. Objectifs et fonction de l'évaluation immobilière

15.2. Concepts de construction urbaine

- 15.2.1. Utilisation des bâtiments
- 15.2.2. Éléments de construction
- 15.2.3. Concept de constructibilité
- 15.2.4. Types de surfaces à des fins d'évaluation

15.3. La valeur

- 15.3.1. Définition et aspects généraux
- 15.3.2. Valeur d'usage, valeur d'échange
- 15.3.3. Valeur marchande, prix, coût
- 15.3.4. Autres concepts de valeur

15.4. Normes internationales d'évaluation

- 15.4.1. Critères d'évaluation
- 15.4.2. IFRS (normes internationales d'information financière)
- 15.4.3. US GAAP (principes comptables généralement acceptés aux États-Unis)
- 15.4.4. ASBJ (Conseil des normes comptables du Japon)
- 15.4.5. Différence entre les cadres réglementaires internationaux

15.5. Principes fondamentaux et structure de l'évaluation

- 15.5.1. Principes d'évaluation
- 15.5.2. Typologies d'évaluation
- 15.5.3. Méthode d'évaluation
- 15.5.4. Structure de l'évaluation

15.6. Méthode comparative

- 15.6.1. Définition et aspects généraux
- 15.6.2. Étude de marché
- 15.6.3. Analyse de l'information et détermination de la valeur
- 15.6.4. Homogénéisation des échantillons

15.7. Méthode des coûts

- 15.7.1. Définition et aspects généraux
- 15.7.2. Objectif et champ d'application
- 15.7.3. Valeur de remplacement
- 15.7.4. Dépréciation

15.8. Méthode résiduelle et méthode de capitalisation

- 15.8.1. Définition et aspects généraux
- 15.8.2. Valeur unitaire et valeur d'impact
- 15.8.3. Techniques de capitalisation
- 15.8.4. Composantes de l'évaluation d'un bien immobilier locatif

15.9. Le rapport d'évaluation

- 15.9.1. Définition et caractéristiques
- 15.9.2. Aspects formels du rapport
- 15.9.3. Structure du rapport d'évaluation
- 15.9.4. Responsabilité de l'évaluateur

15.10. Expert judiciaire

- 15.10.1. Définition et champ d'application
- 15.10.2. Examen par un expert
- 15.10.3. Types de rapports d'expertise
- 15.10.4. Structure et préparation du rapport d'expertise

Module 16. Développement immobilier: Construction et rénovation

16.1. Planification

- 16.1.1. Nouvelle construction
- 16.1.2. Rénovation
- 16.1.3. Réglementation et formalités préalables
- 16.1.4. Documentation

16.2. Design

- 16.2.1. Nouvelle construction
- 16.2.2. Rénovation
- 16.2.3. Projet
- 16.2.4. Planimétrie

16.3. Fondations

- 16.3.1. Superficielles
- 16.3.2. Profondes
- 16.3.3. Confinement de la terre
- 16.3.4. Contrôles de qualité et contrôles réglementaires

16.4. Structure

- 16.4.1. Éléments structurels
- 16.4.2. Nouvelle construction
- 16.4.3. Rénovation
- 16.4.4. Contrôles de qualité et contrôles réglementaires

16.5. Techniques de construction

- 16.5.1. Matériaux et caractéristiques
- 16.5.2. Systèmes de construction traditionnels
- 16.5.3. Systèmes de construction préfabriqués
- 16.5.4. Détails et finitions

16.6. Installations

- 16.6.1. Accessibilité et protection contre l'incendie
- 16.6.2. Ventilation et climatisation
- 16.6.3. Alimentation en eau
- 16.6.4. Remise en état
- 16.6.5. Réglementation

16.7. Mesures et budgets

- 16.7.1. Concepts de base
- 16.7.2. Planification
- 16.7.3. La réalisation
- 16.7.4. Variations

16.8. Exécution des travaux

- 16.8.1. Planification
- 16.8.2. Développement
- 16.8.3. Documentation
- 16.8.4. Contrôle des travaux

16.9. Contrôle des travaux

- 16.9.1. Agents
- 16.9.2. Développement
- 16.9.3. Documentation
- 16.9.4. Certification

16.10. Responsabilités

- 16.10.1. Agents
- 16.10.2. Droit pénal
- 16.10.3. Droit civil
- 16.10.4. Droit moral

Module 17. Importance du produit final: La décoration d'intérieur et le *Home Staging***17.1. Introduction**

- 17.1.1. L'architecture d'intérieur: Un peu d'histoire
- 17.1.2. Matériaux utilisés dans les intérieurs
- 17.1.3. Systèmes utilisés dans les intérieurs
- 17.1.4. Durabilité dans l'aménagement intérieur

17.2. Étude du produit d'origine

- 17.2.1. Définition et concept
- 17.2.2. Orientations à prendre en compte
- 17.2.3. Structure de l'étude
- 17.2.4. Définition des objectifs

17.3. Étude de l'acheteur final

- 17.3.1. Définition et concept
- 17.3.2. Orientations à prendre en compte
- 17.3.3. Structure de l'étude
- 17.3.4. Définition des objectifs

17.4. Méthodologie et outils

- 17.4.1. Logiciels et applications utilisés dans la conception
- 17.4.2. Éclairage
- 17.4.3. Design appliqué au mobilier
- 17.4.4. Design appliqué aux éléments constructifs

17.5. Construction et réhabilitation

- 17.5.1. Définition et concept
- 17.5.2. Études préliminaires
- 17.5.3. Choix du budget
- 17.5.4. Mise en œuvre de la réforme

17.6. Conception du nouvel espace

- 17.6.1. Conception de l'habitat
- 17.6.2. Relation entre les espaces et les personnes
- 17.6.3. Fondements anthropologiques
- 17.6.4. Fondements psychologiques de la conception: conception biophilique
- 17.6.5. Distribution de l'espace
- 17.6.6. Disposition du mobilier
- 17.6.7. Éclairage

17.7. Décoration/aménagement émotionnel de l'intérieur

- 17.7.1. Tendances
- 17.7.2. Styles décoratifs
- 17.7.3. Couleur et texture
- 17.7.4. Matériaux

17.8. Mise en scène de la maison

- 17.8.1. Conseils
- 17.8.2. *Home Staging* physique
- 17.8.3. *Home Staging* virtuel
- 17.8.4. *Home Staging* express

17.9. Présentation des produits

- 17.9.1. Considérations générales
- 17.9.2. Préparation du bien
- 17.9.3. Photographies du bien
- 17.9.4. Dossier de vente

17.10. Stratégie de vente du produit final

- 17.10.1. Considérations générales
- 17.10.2. Outils publicitaires
- 17.10.3. Le plan du Marketing
- 17.10.4. Stratégies de vente

Module 18. Droit urbanistique

18.1. Introduction au droit commun de l'urbanisme

- 18.1.1. Concept
- 18.1.2. Considérations générales
- 18.1.3. Activité de développement urbain
- 18.1.4. Agents d'intervention

18.2. Instruments d'intervention sur le marché foncier

- 18.2.1. Patrimoine foncier public
- 18.2.2. Le droit commun de propriété superficière
- 18.2.3. Le droit commun de préemption
- 18.2.4. Droit commun de préemption

18.3. Protection de la légalité urbanistique commune

- 18.3.1. Actes de construction irréguliers
- 18.3.2. Certificats d'habitabilité
- 18.3.3. Services d'inspection de l'urbanisme
- 18.3.4. Moyens de défense des particuliers
- 18.3.5. Régime de sanction: infractions et sanctions en matière d'urbanisme

18.4. Régime de sanction

- 18.4.1. Droit de la sanction en matière d'urbanisme. Principes inspirateurs
- 18.4.2. Infractions en matière d'urbanisme
- 18.4.3. Personnes responsables des infractions à l'urbanisme
- 18.4.4. Sanctions en matière d'urbanisme
- 18.4.5. Procédure de sanction
- 18.4.6. Infractions à l'aménagement du territoire

18.5. Intervention administrative dans la construction et l'utilisation des terrains communaux

- 18.5.1. Permis d'urbanisme: concept et nature
- 18.5.2. Actes soumis à permis d'urbanisme et personnes qui y sont soumises
- 18.5.3. Types de permis de construire
- 18.5.4. Permis de construire ou de bâtir en fonction de la classe de terrain

- 18.5.5. Procédure d'autorisation
- 18.5.6. Effets et résiliation de la licence
- 18.5.7. Contrôle juridictionnel
- 18.5.8. L'obligation de conservation
- 18.5.9. Les titres exécutoires
- 18.5.10. La déclaration de ruine

18.6. Terrains à bâtir

- 18.6.1. Définition
- 18.6.2. Terrain rural
- 18.6.3. Terrain rural
- 18.6.4. Terrains à aménager

18.7. Statut urbain de la propriété foncière

- 18.7.1. Législation applicable au statut urbanistique de la propriété foncière commune
- 18.7.2. Classification et classement des terrains
- 18.7.3. Statut urbanistique des terrains
- 18.7.4. Droits communs d'urbanisme
- 18.7.5. Obligations communes en matière d'urbanisme

18.8. Accès au registre foncier des actions d'urbanisme

- 18.8.1. Introduction
- 18.8.2. Actes enregistrables
- 18.8.3. Projets de remembrement
- 18.8.4. Expropriations en matière d'urbanisme
- 18.8.5. Transferts de terrains dans le cadre de travaux neufs
- 18.8.6. Actes de lotissement
- 18.8.7. Transferts soumis aux droits communs de premier refus et de préemption

18.9. Conventions d'aménagement urbain

- 18.9.1. Aspects généraux des conventions d'urbanisme
- 18.9.2. Conventions d'urbanisme
- 18.9.3. Conventions d'aménagement urbain pour la mise en œuvre
- 18.9.4. Conventions d'expropriation en matière d'urbanisme
- 18.9.5. Conventions d'aménagement urbain entre autorités publiques
- 18.9.6. Remise en cause des conventions d'urbanisme
- 18.9.7. Aspects liés à l'enregistrement

18.10. L'aménagement du territoire dans le domaine de l'environnement

- 18.10.1. Correction des déséquilibres territoriaux
- 18.10.2. Efficacité et efficacité des politiques publiques Cohésion économique et sociale
- 18.10.3. Préservation des espaces et des ressources naturelles et patrimoniales
- 18.10.4. Relations entre la campagne et la ville



07

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.



“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“

Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

Le Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières est conçu pour les professionnels ambitieux qui souhaitent faire progresser leur carrière sur le marché mondial de l'immobilier. Les étudiants de ce programme sont des entrepreneurs, des gestionnaires, des cadres et d'autres professionnels qui souhaitent développer leurs compétences en matière de direction d'entreprise et comprendre les complexités d'un marché immobilier en constante évolution. Le programme est conçu pour être stimulant et transformateur, et il est idéal pour ceux qui cherchent à faire progresser leur carrière sur le marché mondial de l'immobilier.



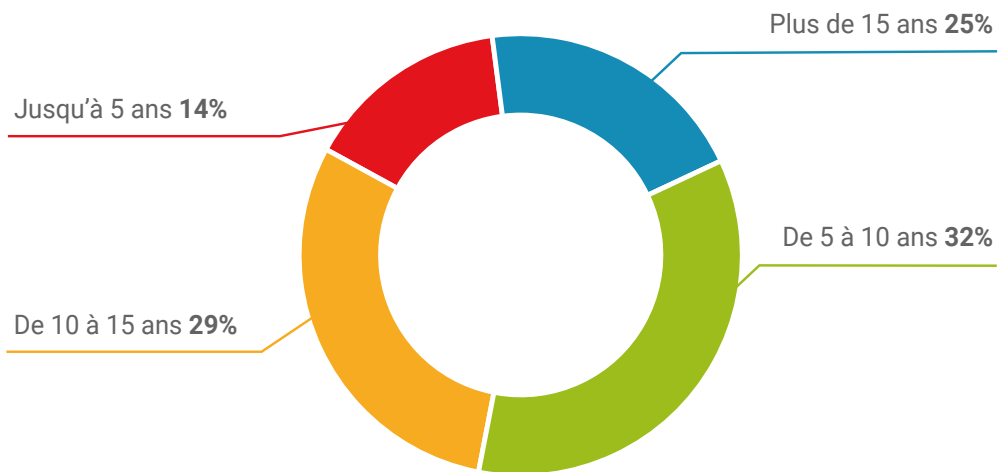
“

Ce programme attire des professionnels ayant une expérience dans le secteur de l'immobilier et cherchant à améliorer leurs compétences en matière de gestion, de leadership et de management dans ce secteur complexe”

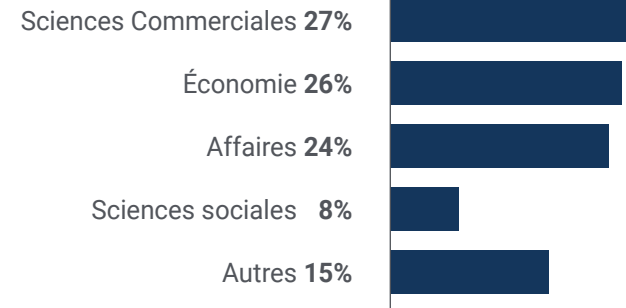
Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

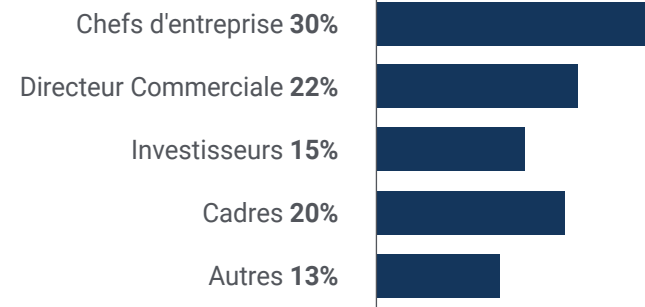
Années d'expérience



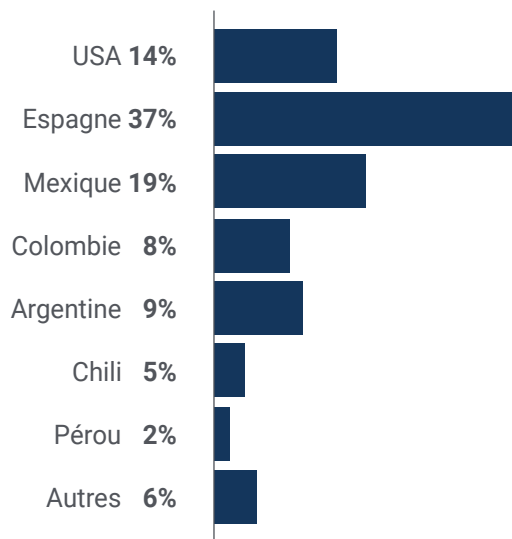
Formation



Profil professionnel



Distribution géographique



Arturo Villanueva

Directeur d'une société immobilier

"L'obtention du Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières m'a permis d'améliorer les performances de mon entreprise. Les compétences et les connaissances que j'ai acquises m'ont permis de mener à bien des projets et de faire progresser ma carrière dans le secteur de l'immobilier. Je recommande ce programme à tout professionnel désireux de se développer et de réussir dans l'industrie!"

09

Direction de la formation

Le programme dispose d'une équipe d'enseignants de haut niveau, composée de professionnels de l'immobilier et de la gestion d'entreprise. Ils guideront les étudiants dans leur formation et partageront leur expérience pratique dans la gestion de sociétés et de projets immobiliers. En outre, le corps enseignant a été soigneusement sélectionné pour offrir aux étudiants un enseignement de qualité à la pointe des tendances du secteur, s'adaptant aux besoins actuels du marché de l'immobilier et des affaires.



“

Étudiez aux côtés des professionnels les plus expérimentés et les plus prestigieux du secteur immobilier et développez immédiatement votre carrière"

Direction



D. Ledesma Carrillo, Carlos Atxoña

- ♦ Expert en commerce international et en conseil juridique aux entreprises
- ♦ Chef du département international de Transporte Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Conseiller juridique chez Transporte Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Responsable juridique chez Avalon Biz Consulting
- ♦ Formateur dans le cadre de cours sur la protection des données
- ♦ Doctorat en développement régional de l'université de La Laguna
- ♦ Diplôme en droit de l'université de La Laguna
- ♦ Diplôme en gestion de projet à l'université Rey Juan Carlos
- ♦ MBA Master en administration et gestion des entreprises à l'Université européenne des Canaries



D. Loras González, Diego

- ♦ Directeur général d'Oikos Real Estate
- ♦ PDG et fondateur de Loan Soluciones Financieras
- ♦ Directeur des ventes chez Homes Agents
- ♦ Directeur de zone chez Tecnocasa
- ♦ Diplôme de droit de l'université Complutense de Madrid

Professeurs

M. González Peña, Alexis José

- ◆ Expert en finance et en audit
- ◆ Directeur du secteur financier de CajaSiete Caja Rural
- ◆ Auditeur interne senior à Bankia
- ◆ Auditeur interne senior à Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ◆ Expérience d'auditeur senior chez Deloitte
- ◆ Diplôme en gestion et administration des entreprises de l'université de Las Palmas de Gran Canaria
- ◆ Maîtrise en fiscalité et conseil fiscal du Centre d'Etudes Financières
- ◆ Master exécutif en gestion financière et finance avancée de (l'Institut supérieur des techniques et pratiques bancaires
- ◆ Expert en planification financière et contrôle de gestion dans le secteur bancaire par Analistas Financieros Internacionales
- ◆ Expert en développement exécutif dans la gestion de portefeuille par les Analystes Financiers Internationaux

M. Ceballos, Andrés

- ◆ Ingénieur en bâtiment
- ◆ Chef de production dans différents projets de rénovation à Andrialia SL
- ◆ Chef de chantier dans différents projets à Andrialia SL
- ◆ Diplômé en ingénierie du bâtiment de l'Université polytechnique de Madrid



M. Pérez Rubio, Fernando

- ◆ Promoteur et Constructeur
- ◆ Gestionnaire, administrateur et chef de chantier dans diverses entreprises de construction
- ◆ Gérant et administrateur chez Constructora 973 SL
- ◆ Décorateur et contremaître chez Ambiental SL
- ◆ Responsable de l'achat et de la vente de biens à rénover

M. Moñux Fernández, Francisco

- ◆ PDG de Maitea Inmobiliaria
- ◆ Conseiller de vente chez Audi M Conde Premium
- ◆ Conseiller de vente et spécialiste produit chez Nissan Ibericar Reicomsa
- ◆ Cours d'agent immobilier
- ◆ Cours de gestion immobilière

M. Martínez Monte, Raúl

- ◆ Directeur général de S.I. Bassegoda
- ◆ Directeur commercial et financier chez Homes.AG
- ◆ Coordinateur de la gestion locative chez Solfinc SL
- ◆ Diplômé en économie de l'université Pompeu Fabra
- ◆ Diplôme d'études supérieures en marchés financiers de l'université d'Alicante

Mme Fernández Blanca, Ana

- ◆ Agent immobilier chez Oikos Inmobiliaria
- ◆ Diplômée en administration des affaires

10

Impact sur votre carrière

Le Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières a un impact positif sur les étudiants dès le premier jour. Le programme fournit les compétences et les connaissances nécessaires pour gérer avec succès des entreprises du secteur immobilier, grâce à une formation rigoureuse à la pointe des tendances du marché. Les étudiants acquièrent les outils nécessaires pour mener des projets immobiliers de manière efficace et durable, avec une approche entrepreneuriale et une vision stratégique qui leur permet de relever les défis du marché immobilier actuel. En outre, le format en ligne du programme permet une grande flexibilité et une adaptabilité aux besoins des étudiants.



“

Complétez ce Mastère Avancé et appliquez à votre carrière les techniques de gestion les plus avancées dans le secteur de l'immobilier. N'attendez pas plus longtemps et inscrivez-vous"

Développez vos compétences en matière de gestion et de leadership dans le secteur de l'immobilier grâce à ce Mastère Avancé de TECH.

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières de TECH Université Technologique est un programme intensif qui prépare les étudiants à faire face aux défis et aux décisions des entreprises, tant au niveau national qu'international. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à atteindre la réussite.

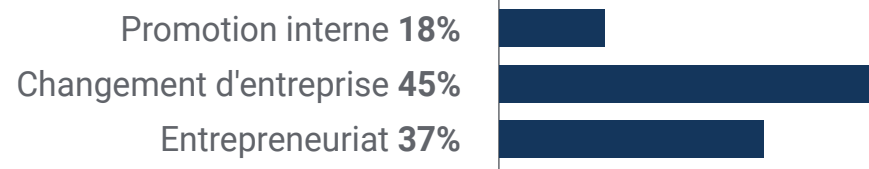
Par conséquent, ceux qui souhaitent s'améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, trouveront leur place à TECH.

Accédez à de nouvelles opportunités professionnelles et atteignez vos objectifs avec le Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières.

Heure du changement



Type de changement



Amélioration salariale

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25%** pour nos étudiants.



11

Bénéfices pour votre entreprise

En suivant ce programme, les étudiants acquièrent une vision globale du secteur immobilier et développent les compétences de gestion et de leadership nécessaires pour diriger leur organisation. En outre, le corps enseignant est composé d'experts reconnus dans le secteur, ce qui garantit que les étudiants acquièrent des connaissances actualisées et pertinentes.





“

L'orientation professionnelle de ce programme vous permettra d'appliquer dans votre entreprise tout ce que vous avez appris dès le premier jour"

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Mastère Avancé délivré par TECH Université Technologique.





“

Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives”

Ce **Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Mastère Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Mastère Avancé en Haute Direction des Sociétés Immobilières**
N° d'heures officielles: **3.000 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Mastère Avancé Haute Direction des Sociétés Immobilières

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 2 ans
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Avancé

Haute Direction des Sociétés Immobilières