

PROGRAMME DE FORMATION BREVET SUPÉRIEUR EN INVESTISSEMENT ET PATRIMOINE - SPÉCIALITÉ DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CATÉGORIE DE LA FORMATION : Brevet Supérieur

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

La formation Brevet supérieur en investissement et patrimoine - Spécialité Développement commercial permet d'avoir les bases de la gestion de patrimoine et le développement commercial d'un cabinet pour les assistants en gestion de patrimoine.

Objectifs de la formation :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- dialoguer avec ses interlocuteurs sur des aspects techniques de la profession ;
- distinguer les éléments pouvant constituer un patrimoine ;
- respecter la réglementation applicable aux activités de gestion de patrimoine ;
- avoir une spécialisation dans un domaine technique.

PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Public visé : Demandeur d'emploi en reconversion professionnelle, salarié de cabinet de gestion de patrimoine...
- Prérequis :
Préalablement à cette formation, le participant devra :
 - présenter de l'intérêt pour la gestion de patrimoine ;
 - avoir une connaissance pratique du domaine peut être un plus.

ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Brevet supérieur en investissement et patrimoine - Spécialité Développement commercial** représente un volume horaire d'enseignement de **330 heures**.

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement.

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

L'évaluation de la formation prend la forme d'un questionnaire composé de Questions à Choix Multiples (QCM) : une partie du questionnaire porte sur le tronc commun et l'autre partie sur le module de spécialité choisi.

La durée totale de l'évaluation est de 4 heures.

La formation est validée si le participant obtient une note au moins égal à 10/20.

En cas d'échec, une session de rattrapage est organisée pour le candidat.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement** : Présidé par Michel LEROY (Professeur des Universités, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT Capitole).
Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Sébastien GARCIA (Ingénieur patrimonial, chercheur).
- **Responsable des épreuves** : Corinne BASTIER

VALIDATION DE LA FORMATION

La formation est validée si l'apprenant obtient une moyenne de 10/20.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Carole QUENECHDU
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc.
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Tronc commun

Module 1 : Le patrimoine

- Fondamentaux
- Organisation du patrimoine
- Transmission du patrimoine
- Composition du patrimoine

Module 2 : Communication

- Le processus et les enjeux de la communication
- La communication globale
- La communication orale
- La communication écrite
- Gérer les conflits

Module 3 : Réglementation et Interprofessionnalité

- Le Conseiller en Investissements Financiers
- La supervision des Conseillers en investissements Financiers
- Le statut d'agent immobilier

Module de spécialités : Développement commercial

- Prospecter
- Organiser et suivre son activité
- Les étapes de l'entretien de vente
- Les situations difficiles

