

# UE L'entreprise immobilière

## Infos pratiques

---

- > ECTS : 9,0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Campus : Campus de Nanterre
- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique

## Présentation

---

Cette UE s'attache à donner une compréhension du management d'une entreprise du secteur de l'immobilier.

Manager une entreprise implique d'abord de construire une stratégie pour ensuite la décliner en un plan opérationnel. La méthodologie de construction de cette stratégie et du plan opérationnel est traitée dans l'EC "stratégie commerciale, marketing opérationnel y compris digital".

L'un des aspects essentiels de ce plan opérationnel est la gestion de la relation client dont l'objectif est d'attirer de nouveaux clients et de les fidéliser. L'EC "relation de clientèle" est totalement consacré à cette question.

Cette stratégie et de sa mise en oeuvre dans un contexte donné a sa traduction concrète dans le compte de résultat et le bilan de l'entreprise. L'analyse financière permet alors de juger de la situation de l'entreprise et de l'éventuelle nécessité de corriger cette stratégie ou de corriger sa mise en oeuvre. L'EC "Fiscalité de l'entreprise, comptabilité et analyse financière" aborde ces différents points.

Cependant, l'entreprise immobilière est soumise à des contraintes, notamment de nature éthique et déontologique. Ce sont ces dernières qui sont abordées dans l'EC : "Ethique, règles de conduite et pratiques professionnelles".

## Objectifs

---

Appréhender, les fonctions managériales, notamment de pilotage et d'organisation, d'une entreprise du secteur de l'immobilier.

## Évaluation

---

Chaque élément constitutif de l'UE fait l'objet de sa propre évaluation.

## Pré-requis nécessaires

---

Aucun prérequis n'est nécessaire

## Liste des enseignements

---

- Ethique, règles de conduite et pratiques professionnelles
- Fiscalité de l'entreprise, comptabilité, analyse financière
- Stratégie commerciale, marketing opérationnel yc digital
- La relation de clientèle

## Compétences visées

---

- \* Maîtriser les principaux outils de pilotage d'une entreprise du secteur de l'immobilier.
- \* Analyser et comprendre la stratégie et le plan opérationnel de l'entreprise dans laquelle on travaille pour mieux comprendre sa mission et ses tâches.
- \* Analyser et comprendre la stratégie et le plan opérationnel de l'entreprise dans laquelle on travaille pour les restituer à ses éventuels subordonnés et donner un sens à leurs missions et à leurs tâches.

## Examens

---

Contrôle continu