Economie - Banque - Finance - Assurance

mis à jour le 17/07/2024

Master | Contrat de professionnalisation |
RNCP 35909

Master 2 Management Stratégique Parcours GESIIC Option : Real Estate Development (M2_RED)

PRÉSENTATION

Présentation de la formation

Master 2 Gestion et Stratégie de l'Investissement Immobilier et de la Construction a pour but de former les cadres de l'industrie immobilière, qui représente plus de 10 % du PIB en France, à travers un enseignement très généraliste pour ce secteur.

Objectifs de la formation

Métiers visés

- Conseiller technique
- Responsable de projets
- Directeur administratif et financier
- Ingénieur d'affaire
- Responsable des ventes

Rythme d'alternance

2 jours / semaine ou 4 / mois (contre 2 / mois actuellement)

Dates de la formation et volume horaire

1 ère année : > (376 heures)
2 ème année : > (0 heures)
3 ème année : > (0 heures)Durée : 1 an
Nombre d'heures : 376h

UNIVERSITE/ECOLE

Adresse administrative Composante

Ecole de Management de la Sorbonne

12, place du Panthéon

75005 - PARIS

ADMISSION

Conditions d'admission

Pré-requis :

Les candidats doivent être titulaires au minimum d'un Bac + 4 pour candidater au master 2 GESIIC.

(Les étudiants validant le M1 parcours sont admis de droit au M2 GESIIC).

Modalités de candidature

Pour le Master 2, le dépôt des dossiers de candidature se fait sur la plateforme e-candidat.

CONTACTS

Vos référents FORMASUP PARIS IDF

Nasséra DIHMANI

contact@formasup-paris.com

Pascale GUEROU

Pour les publics en situation de handicap : consultez nos pages dédiées Apprenants et Entreprises.

Vos contacts « École/Université »

BRENDEL Anne

m2gesiic-ems@univ-paris1.fr
01 40 46 26 76

PROGRAMME

Code RNCP 35909

Direction et équipe pédagogique

CHANSON Guillaume, Responsable de la formation / du parcours
LEFLANCHEC Alice, Responsable de la mention
Christophe BARTHET, Associé EY Strategy & Transactions
BERNARDINI Thierry, Avocat (C2A)
BIARD Vanessa, Co-gérante (CEGIL)
BIDAN Erwan, Ingénieur Prévention (Agence Qualité Construction)
CHESNEAU Etienne, Avocat (Cabinet Gide)
DE GUILLEBON Cécile, Présidente (ESSERTO)
DRIE Jean-Claude, Avocat (SCM BEA)
DUSSAULX François-Xavier, Directeur Général (CEA Assurances)
FHIMA Laurence, Responsable développement produits (Société Générale Securities Services)
FRANCOIS Claire, Asset Manager (Redevco)
GUEGUEN Valérie, Juriste-expert urbanisme (Haropa Port)
HEINRY Jean-Frédéric, Président Cogedim Entreprises
KARAUC Yilmaz, Président fondateur (One board consulting SAS).
LEONNARD Nicolas, Consultant associé (Ars Vivendi)
Jérôme MITHIEUX, Transformation officer (Taliance at Altus Group)
PERE François, Consultant associé (7+ Conseil)
PASTIER-MOLLET Marie, Avocate (Cabinet Gide)
RAYE Arnauld, Directeur associé (Frerault Expertises)
ROMANET-PERROUX Arnaud, Cofondateur Upstone.
SERR Fabien, Chef de l'unité aménagement et construction (Hauts-de-Seine)
STEPHAN Frédérique, Cheffe du Service Marché (Fédération Française du Bâtiment)
VIDAILHET Morgan, expert en évaluations immobilières (Vidailhet Expertise)

Programme détaillé de la formation	Volume horaire session - 1 année 1
Développement immobilier	84h
Real estate law	82h
Techniques et management de projets immobiliers	138h
Méthodologie et Mémoire	45h
Examens	27h

Modalités pédagogiques

Les cours de déroulent sous la forme de cours magistraux.

Contrôle des connaissances

Diplôme délivré

Diplôme de grade Master. Domaine Droit, Economie, Gestion ; Mention Management stratégique ; Parcours Gestion et Stratégie de l'Investissement Immobilier et de la Construction ; Spécialisation Real Estate Development (RED).
Diplôme national de niveau 7 du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche délivré par l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.

COMPÉTENCES

Développement immobilier

- Conseiller et négocier avec ses équipes et ses partenaires d'affaires
- Animer et fédérer des collectifs, développer son relationnel et son leadership
- Piloter son projet de développement personnel dans les métiers dits de gestion/management

Real estate law

- Appliquer et respecter des règles et des normes en inscrivant son projet stratégique dans une démarche d'efficience et d'amélioration continue et en prenant en compte les risques, les éléments financiers et budgétaires et en tenant compte du parcours client et de l'expérience client
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la règlementation
- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines

Techniques et management de projets immobiliers

Méthodologie et Mémoire

- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité