



DIPLÔME NIVEAU 4
RNCP 37149

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE NEGOCIATEUR IMMOBILIER

CONDITIONS D'INSCRIPTION ET MODALITES D'ACCES

1. Contacter l'organisme de formation, Aurore BRUNI : 03.81.25.25.32
2. Participation à l'information collective Pôle emploi
3. Entretien individuel préalable avec l'organisme de formation

DURÉE

280 H en centre
199 H en stage
Prochaine session de Avril à Juin 2024

LIEU

Besançon

TYPE DE FORMATION

Collective en face-à-face

ACCESSIBILITÉ

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap sur site

Cette POEC est financée par l'état dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC)

Le négociateur immobilier est un spécialiste des transactions immobilières qui met en rapport vendeurs et acquéreurs lors de la vente d'un bien immobilier.

Véritable commercial, il recherche des biens immobiliers à vendre, procède à leur promotion et propose ce bien aux acheteurs.

Il accompagne et s'assure par la suite de la bonne réalisation de la vente.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- DEMANDEUR D'EMPLOI INSCRIT À PÔLE EMPLOI
- NIVEAU IV OU EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- GOÛT POUR LES CHALLENGES ET LES ENVIRONNEMENTS DE DÉFI COMMERCIAL, CAPACITÉ
- À DÉVELOPPER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL, CAPACITÉ D'AGILITÉ ET D'ADAPTABILITÉ
- INTÉRÊT POUR LE SECTEUR IMMOBILIER ET LA CONSTRUCTION, LA RÉNOVATION ET LA DÉCORATION DE L'HABITAT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir des compétences en vente pour favoriser les actions de transaction immobilière
- Acquérir des compétences juridiques pour sécuriser ses ventes et apporter des prestations en adéquation avec la situation des vendeurs et acquéreurs
- Acquérir des compétences techniques pour sécuriser ses ventes, renforcer son argumentaire et ses conseils à la clientèle
- Gagner en employabilité par la mise en adéquation de ses valeurs et atouts individuels aux besoins exprimés sur le territoire



PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 1 : Rechercher des clients – vendeurs pour obtenir des mandats de vente de biens immobiliers et fonciers

- Prospection de biens immobiliers dans un secteur géographique donné
- Participation à l'estimation d'un bien immobilier et/ou foncier
- Prise d'un mandat immobilier
- Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et/ foncier

MODULE 2 : Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter

- Prise en charge du client acquéreur
- Analyse de la demande du client acquéreur
- Présentation des biens immobiliers et fonciers
- Visite de biens immobiliers

MODULE 3: Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

- Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
- Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client vendeur
- Préparation de l'avant contrat
- Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente
- Introduction au secteur de l'immobilier / Loi Hoguet

FORMATEURS

- Formateurs Consultants évalués et référencés par IMEA Formation.

METHODES PEDAGOGIQUES

Enseignement théorique avec des mises en situation et études de cas concrets d'entreprise, sollicitations à l'écrit comme à l'oral – en mode « projet » - en groupe comme en individuel, pédagogie active et parfois « outdoor ».

EVALUATIONS DES CONNAISSANCES ET CERTIFICATION

Intitulé : Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) « Négociateur immobilier », Niveau 4, code NSF 313w. Code RNCP 37149 | Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 14 décembre 2022.

Certificateur : La Branche de l'Immobilier la fiche RNCP publiée <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37149/>

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu
- Evaluation finale de stage par le tuteur
- Épreuves écrites (études de cas)
- Épreuve orale (entretien sur la base de cas pratiques) par un jury professionnel

