



CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER

CENTRE

Certificat de Qualification Professionnelle - RNCP 34596 - NIVEAU 4

PUBLIC CONCERNÉ	SALARIES, DEMANDEURS D'EMPLOI
NOMBRE DE PARTICIPANTS (MINI-MAXI)	10 A 24 PARTICIPANTS PAR SESSION
PRÉREQUIS	BONNE EXPRESSION ECRITE ET ORALE BONNE COMMUNICATION ECRITE ET ORALE ÉQUIPEMENTS : CONNEXION INTERNET, ORDINATEUR AVEC WEBCAM, IMPRIMANTE AVEC SCAN.
MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	DOSSIER DE CANDIDATURE OU INSCRIPTION A ENVOYER AU CENTRE (A TELECHARGER SUR WWW.IFRECIMMO.COM) ENTRETIEN DE RECRUTEMENT TEST DE POSITIONNEMENT DELAI D'INSTRUCTION : ENTRE 1 A 2 SEMAINES
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	POUR TOUTE SITUATION DE HANDICAP, VEUILLEZ NOUS CONTACTER POUR ETUDIER LA FAISABILITE ET LES POSSIBILITES D'ADAPTATION.
OBJECTIFS	LE NEGOCIATEUR IMMOBILIER EST UN SPECIALISTE DES TRANSACTIONS IMMOBILIERES (VENTE OU LOCATION). A CE TITRE, IL PROSPECTE LES BIENS, ASSURE EN TANT QU'INTERMEDIAIRE LA MISE EN RELATION ENTRE VENDEURS ET ACQUEUREURS OU BAILLEURS ET PRENEURS, PUIS NEGOCIE LES CONDITIONS DE VENTE OU DE LOCATION DU BIEN IMMOBILIER, JUSQU'A LEUR CONCLUSION. A LA FIN DE L'ACTION, LES STAGIAIRES AURONT ACQUIS LES COMPETENCES POUR REALISER DES TRANSACTIONS IMMOBILIERES TOUT EN CONSEILLANT LES CLIENTS SUR LES POSSIBILITES D'ACQUISITION, DE LOCATION, DE VENTE SELON LA LEGISLATION DE L'IMMOBILIER EN VIGUEUR.
DURÉE	Cette formation se déroule sur 19 semaines , soit plus de 600 h , réparties de la manière suivante : - Dans un premier temps, environ 11 semaines de formation théorique au centre de formation. - Puis, 8 semaines de stage en entreprise réparties sur deux périodes.
DATES	DU 27 SEPTEMBRE 2021 AU 10 FEVRIER 2022 A DATES FIXES ATTENTION AU DELAI D'INSTRUCTION DES DOSSIERS ET AU DELAI DE RETRACTATION DE 10 JOURS AVANT DE FIXER LES DATES DE FORMATION.
LIEUX	IFREC IMMOBILIER 29 RUE DE SAVENAY 44 000 NANTES
COÛT PAR PARTICIPANT	5 000 € (CINQ MILLE EUROS)
RESPONSABLE DE L'ACTION CONTACT	SONIA DIXNEUF 09 53 23 37 59
FORMATEURS	ALINE BOSSARD JURISTE ET ANCIENNE NOTAIRE STAGIAIRE JEAN-MARC LEGAY AGENT IMMOBILIER ET COURTIER LOUIS MANTEGHI GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE SONIA DIXNEUF RESPONSABLE TRANSACTION

<p>CONTENU DE LA FORMATION</p>	<p>A : Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Communication avec les clients ➤ Découverte du client ➤ Outils numériques ➤ Accueil du client ➤ Typologie ➤ Constitution d'un fichier de biens ➤ Processus d'achat et de prise à bail ➤ Accompagnement de l'acquéreur ➤ Typologie des biens ➤ Connaissance d'un secteur <p>B : Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Processus de vente et de mise en location ➤ Accompagnement vendeur ➤ Prospection immobilière ➤ Estimation ➤ Travaux ➤ Prise de mandat ➤ Marketing <p>C : Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur et d'un bail avec un locataire</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Financement d'un bien ➤ Fiscalité ➤ Baux de location d'habitation ➤ Promesse unilatérale ➤ Compromis <p>D : COMPÉTENCES TRANSVERSES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ La loi Hoguet ➤ Les acteurs de l'immobilier ➤ Régimes matrimoniaux ➤ Donations/succession ➤ Indivision ➤ Droit des contrats ➤ Droit immobilier ➤ Urbanisme ➤ Copropriété ➤ Assurances ➤ Diagnostics ➤ Loi ALUR
<p>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, vidéo, Supports pédagogiques) ; Matériel de vidéo projection ; • Salles ; <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Active, (jeux de rôle, mise en situation, études de cas...) • Interrogative (recherche, questions...) • Expositive (Diaporamas, vidéos...) <p>Modalités :</p> <p>Le CQP Négociateur Immobilier est en partie en présentiel (12 semaines) et en partie en période de formation en entreprise (8 semaines).</p>

COMPÉTENCES / CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISÉES	<p>Ces compétences et/ou capacités professionnelles visées doivent ensuite pouvoir s'évaluer au cours et à la fin de la formation.</p> <p>Elles peuvent être :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques - Relationnelles - Organisationnelles - Analytiques - Transversales...
SUIVI DE L'ACTION	<p>SUIVI AVEC FEUILLES D'EMARGEMENT PAR LES STAGIAIRES ET FORMATEUR/TUTEUR</p> <p>ATTESTATION DE STAGE</p> <p>ATTESTATION DE FORMATION</p>
ÉVALUATION DE L'ACTION	<ul style="list-style-type: none"> - Le Certificat de qualification professionnelle (CQP) est délivré par une branche professionnelle. Il atteste d'une qualification dans un emploi déterminé et est reconnu par toutes les entreprises de la branche. - Le CQP Négociateur Immobilier se compose de 3 blocs de compétences : <ol style="list-style-type: none"> 1. Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien 2. Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location 3. Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou d'un bail avec un locataire. - Pour les blocs 2 et 3, le stagiaire sera évalué par la passation d'une étude de cas écrite et un cas pratique à l'oral évalué par un jury de professionnels. Et pour le bloc n°1, une épreuve orale sous forme de jeu de rôle sera évaluée par un jury. - En fin de formation, le stagiaire tire au sort un cas pratique pour chaque bloc et présente au jury de professionnel sa réponse à la situation. - Le tuteur évalue le candidat en fin de parcours par une observation à l'aide d'une grille critériée. <p>Dès lors que le stagiaire satisfait chacun des éléments de la certification, l'IFREC IMMOBILIER et l'équipe pédagogique pourra lui délivrer en fin de stage le Certificat de Qualification Professionnelle « Négociateur Immobilier » homologué par la COPI.</p>
PASSERELLES/DÉBOUCHÉS POSSIBLES	<ul style="list-style-type: none"> - A l'issue de sa formation, le stagiaire sera en mesure d'évoluer de manière véritablement autonome dans le domaine de la transaction et/ou de la location immobilière pour assurer la négociation auprès d'une agence immobilière, d'un notaire, d'un administrateur de biens, d'un syndic de copropriété,...en tant que négociateur immobilier, chargé de location, agent commercial indépendant... - Le stagiaire peut poursuivre sa formation avec un BTS Professions Immobilières, un Bachelor spécialisé dans l'immobilier...
RÉSULTATS	<p>TAUX D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION EN 2020 : 90%</p> <p>TAUX DE SATISFACTION EN 2020 : 85%</p> <p>TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI : 90%</p>