



FICHE ACTION
CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER
FORMATION A DISTANCE

PUBLIC CONCERNÉ	Salariés, demandeurs d'emploi
NOMBRE DE PARTICIPANTS (MINI-MAXI)	Indéfini
PREREQUIS	Bonne expression écrite et orale Bonne communication écrite et orale Niveau 4 Equipements : connexion internet, ordinateur avec webcam, imprimante avec scan
MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	Dossier de candidature ou inscription à envoyer au centre, à télécharger sur www.ifrecimmo.com Entretien de recrutement Test de positionnement Délai d'instruction : entre 1 à 2 semaines
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICA	Pour tout situation de handicap, veuillez nous contacter pour étudier la faisabilité et les possibilités d'adaptation
OBJECTIFS	LE NEGOCIATEUR IMMOBILIER est un spécialiste des transactions immobilières. A ce titre, il prospecte les biens, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs ou bailleurs et preneurs, puis négocie les conditions de vente du bien immobilier, jusqu'à leur conclusion. A la fin de l'action, les stagiaires auront acquis les compétences pour réaliser des transactions immobilières tout en conseillant les clients sur les possibilités d'acquisition, de vente selon la législation de l'immobilier en vigueur.
DUREE	Cette formation se déroule sur environ 11 semaines, soit 392 h, réparties de la manière suivante : - Dans un premier temps, environ 245 heures de formation théorique à distance sur une plateforme LMS : DIGIFORMA. - Puis, 147 heures de stage en entreprise obligatoires pour la validation du CQP (le stage est optionnel dans la mesure où il ne sera pas obligatoire pour les personnes étant en poste dans le secteur de l'immobilier). Soit 392 heures de formation. Cette formation peut se décomposer en blocs de compétences. Pour l'obtention du CQP, les 3 blocs de compétences doivent être validés, (le stage est optionnel dans la mesure où il ne sera pas obligatoire pour les personnes étant en poste dans le secteur de l'immobilier). Bloc 1 : 112 heures de formation théorique à distance sur une plateforme LMS : DIGIFORMA. - Puis, 49 heures de stage en entreprise obligatoires pour la validation du Bloc de compétences, (le stage est optionnel dans la mesure où il ne sera pas obligatoire pour les personnes étant en poste dans le secteur de l'immobilier). Bloc 2 : - 98 heures de formation théorique à distance sur une plateforme LMS : DIGIFORMA - Puis, 49 heures de stage en entreprise obligatoires pour la validation du Bloc de compétences. (le stage est optionnel



	dans la mesure où il ne sera pas obligatoire pour les personnes étant en poste dans le secteur de l'immobilier) et le bloc 3 : - 119 heures de formation théorique à distance sur une plateforme LMS : DIGIFORMA - Puis, 49 heures de stage en entreprise obligatoires pour la validation du Bloc de compétences, (le stage est optionnel dans la mesure où il ne sera pas obligatoire pour les personnes étant en poste dans le secteur de l'immobilier).
DATES	INSCRIPTION POSSIBLE TOUTE L'ANNEE ATTENTION AU DELAI D'INSTRUCTION DES DOSSIERS ET AU DELAI DE RETRACTATION DE 14 JOURS AVANT DE FIXER LES DATES DE FORMATION
LIEUX	CONNEXION SUR LA PLATE-FORME DIGIFORMA
COÛT PAR PARTICIPANT	CQP COMPLET : 3 200 € (trois mille deux cents euros) Bloc 1 : 1 155 € Bloc 2 : 1 000 € Bloc 3 : 1 260 €
RESPONSABLE DE L'ACTION DE FORMATION	Anne MARCHAND 09.53.23.37.59
FORMATEURS	Aline BOSSARD Juriste et ancienne notaire stagiaire Sonia DIXNEUF Responsable transaction Jean-Marc LEGAY Agent immobilier et formateur
CONTENU DE LA FORMATION	<p>A : BLOC 1 : Rechercher des clients vendeurs pour obtenir des mandats de vente immobiliers et ou fonciers 70 H</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prospection des biens immobilier (habitation-terrains) dans un secteur 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 ou foncier <p>B : BLOC 2 : Accompagner le client acquéreur pour identifier les besoins immobiliers et à acheter 56 H</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prise en charge du client acquéreur - Analyse de la demande du client acquéreur - Présentation du bien immobilier et / ou foncier - Visites des biens immobiliers et / ou foncier <p>C : BLOC 3 : Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et vendeur – finaliser l'acte de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur - Présentation de l'offre d'achat - Préparation de l'avant contrat - Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente <p>D : COMPETENCES TRANSVERSES :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La loi Hoguet - Les acteurs de l'immobilier - Régimes matrimoniaux



	<ul style="list-style-type: none"> - Donations : succession - Indivision - Droits des contrats - Droit immobilier - Urbanisme - Copropriété - Diagnostics - Loi ALUR
MODALITES PEDAGOGIQUES	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Moyens utilisés pour permettre les apprentissages : vidéoconférences, exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôle, exposés ; vidéo et supports pédagogiques - Plate-forme DIGIFORMA avec accès connexion <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 NEGOCIATEUR IMMOBILIER est en partie en distanciel et en partie en période de formation en entreprise (147H pour le CQP complet ou par bloc - le stage est optionnel dans la mesure où il ne sera pas obligatoire pour les personnes étant en poste dans le secteur de l'immobilier).</p>
COMPETENCES / CAPACITES PROFESSIONNELLES VISEES	<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>Suivie des feuilles d'émargement par les stagiaires et formateurs / tuteurs</p> <p>Attestation de stage</p> <p>Attestation de formation</p>
EVALUATION 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. Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente immobiliers et ou fonciers 2. Accompagner le client acquéreur pour identifier les besoins immobiliers et ou foncier à acheter 3. Effectuer l'intermédiaire entre le client acquéreur et vendeur – finaliser l'acte de vente



	<p>Pour le bloc 1, le stagiaire sera évalué par la passation de 2 études de cas écrit et un cas pratique à l'oral évalué par un jury de professionnels. Pour le bloc 2, le stagiaire sera évalué par la passation d'une étude de cas à l'écrit et de deux cas pratiques à l'oral évalué par un jury de professionnels. Et pour le bloc 3, le stagiaire sera évalué par la passation d'une étude de cas à l'écrit et d'un cas pratique à l'oral évalué par un jury de professionnels.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour tous les blocs le stagiaire sera évalué par la passation de cas écrits et de cas pratique à l'oral sous forme de jeux de rôle) évalué par le jury de professionnels. - Le tuteur évalue le candidat en fin de parcours par une observation à l'aide d'une grille critérisée. <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/DEBOUCHES 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 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, agent commercial indépendant... - Le stagiaire peut poursuivre sa formation avec un BTS Professions Immobilières, un Bachelor spécialisé dans l'immobilier.
RESULTATS	<ul style="list-style-type: none"> - Taux d'obtention de la certification en 2022 : 90 % - Taux de satisfaction en 2022 : 89 % - Taux de retour à l'emploi : 80 %