



<b>FICHE ACTION</b>
<b>CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER</b>
<b>FORMATION EN CENTRE</b>

PUBLIC CONCERNÉ SALARIES	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 <a href="http://www.ifrecimmo.com">www.ifrecimmo.com</a> 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 12 semaines, soit 427 h, réparties de la manière suivante : - Dans un premier temps, environ 280 heures de formation théorique en centre - 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 427 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 - 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 - Puis, 49 heures de stage en entreprise obligatoires pour la validation du Bloc de



	<p>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)</p> <p>Bloc 3 : - 119 heures de formation théorique - 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).</p>
DATES	INSCRIPTION EN FONCTION DES DATES DE SESSIONS - ATTENTION AU DELAI D'INSTRUCTION DES DOSSIERS ET AU DELAI DE RETRACTATION DE 14 JOURS AVANT LA DATE DE DÉMARRAGE DE LA SESSION
LIEUX	IFREC IMMOBILIER - NANTES
COÛT PAR PARTICIPANT	<p>CQP COMPLET : 3 200 € (trois mille deux cents euros)</p> <p>Bloc 1 : 1 400 €</p> <p>Bloc 2 : 1 200 €</p> <p>Bloc 3 : 1 400 €</p>
RESPONSABLE DE L'ACTION DE FORMATION	<p>Sonia DIXNEUF</p> <p>09.53.23.37.59</p>
FORMATEURS	<p>Aline BOSSARD Juriste et ancienne notaire stagiaire</p> <p>Sonia DIXNEUF Responsable transaction</p> <p>Jean-Marc LEGAY Agent immobilier et formateur</p>
CONTENU DE LA FORMATION	<p>A : BLOC 1 : Rechercher des clients vendeurs pour obtenir des mandats de vente immobiliers et ou fonciers</p> <p>Prospection des biens immobilier (habitation-terrains) dans un secteur donné</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participation à l'estimation d'un bien immobilier et ou foncier</li> <li>- Prise d'un mandat immobilier</li> <li>- Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier</li> </ul> <p>B : BLOC 2 : Accompagner le client acquéreur pour identifier les besoins immobiliers et à acheter</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise en charge du client acquéreur</li> <li>- Analyse de la demande du client acquéreur</li> <li>- Présentation du bien immobilier et / ou foncier</li> <li>- Visites des biens immobiliers et / ou foncier</li> </ul> <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"> <li>- Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur</li> <li>- Présentation de l'offre d'achat</li> <li>- Préparation de l'avant contrat</li> <li>- Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente</li> </ul> <p>D : COMPETENCES TRANSVERSES :</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les acteurs de l'immobilier</li> <li>- Régimes matrimoniaux</li> <li>- Donations : succession</li> <li>- Indivision</li> <li>- Droits des contrats</li> <li>- Droit immobilier</li> <li>- Urbanisme</li> <li>- Copropriété</li> <li>- Diagnostics</li> <li>- Loi ALUR</li> </ul>
MODALITES PEDAGOGIQUES	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Moyens utilisés pour permettre les apprentissages : séances de cours en centre avec exercices, jeux de rôle, exposés, capitalisation de l'expérience professionnelle ; vidéo et supports pédagogiques</li> <li>- Plate-forme DIGIFORMA avec accès connexion</li> </ul> <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Active (jeux de rôle, mise en situation, études de cas...)</li> <li>- Interrogative (recherche, questions...)</li> <li>- Expositive (diaporamas, vidéos...)</li> </ul> <p>Modalités :</p> <p>Le CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER est en partie en cours 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"> <li>- Techniques</li> <li>- Relationnelles</li> <li>- Organisationnelles</li> <li>- Analytiques</li> <li>- Transversales...</li> </ul>
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"> <li>- Le certificat de qualification professionnelles (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.</li> <li>- Le CQP Négociateur Immobilier se compose de 3 blocs de compétences :             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente immobiliers et ou fonciers</li> <li>2. Accompagner le client acquéreur pour identifier les besoins immobiliers et ou foncier à acheter</li> <li>3. Effectuer l'intermédiaire entre le client acquéreur et vendeur – finaliser l'acte de vente</li> </ol> </li> </ul>



	<p>L'évaluation de chaque bloc se décompose en 3 étapes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour le bloc 1:           <ul style="list-style-type: none"> <li>E.1 Etude d'une durée de 4 heures cas autour de l'estimation et de la promotion commerciale des biens immobiliers et fonciers.</li> <li>E.2 Jeu de rôle et entretien d'exploration sur la prise de mandat (temps de préparation 30 minutes et temps d'échange 30 minutes)</li> <li>E.3 Contrôle en cours de formation basé sur des cas pratiques sur la prospection de biens immobiliers et sur la prise de mandat.</li> </ul> </li> <li>• Pour le bloc 2:           <ul style="list-style-type: none"> <li>E.1 Etude de cas d'une durée de 4 heures sur la prise en charge du client-acquéreur, la présentation des biens immobiliers et leur visite.</li> <li>E.2 Jeu de rôle et entretien d'exploration (temps de préparation 30 minutes et temps d'échange 30 minutes) : analyse de la demande du client- acquéreur et de la « découverte client ».</li> <li>E.3 Contrôle en cours de formation basé sur des cas pratiques sur la visite de biens immobiliers et le traitement des demandes des clients.</li> </ul> </li> <li>• Pour le bloc 3:           <ul style="list-style-type: none"> <li>E.1 Etude de cas d'une durée de 4 heures autour de l'intermédiation commerciale entre les deux parties et sur l'élaboration d'une promesse d'achat et la préparation de l'avant contrat.</li> <li>E. 2 Jeu de rôle et entretien d'exploration (temps de préparation 30 minutes et temps d'échange 30 minutes) : sur la présentation d'une offre d'achat auprès d'un client- acquéreur</li> <li>E.3 Contrôle en cours de formation basé sur des cas pratiques sur le suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente.</li> </ul> </li> </ul> <p>Le tuteur évalue le candidat en fin de parcours par une observation à l'aide d'une grille critérisée.</p>
<p>PROCÉDURE DE DÉLIVRANCE DU CQP</p>	<p>Le jury paritaire final de délibération se réunit dans les locaux de l'organisme de formation pour délibérer, remplir et signer les PV de délibérations au vu des : grilles d'évaluations des examens et du livret du stagiaire complété des évaluations dans le cadre du contrôle continu de formation. Les jurys se tiennent dans les locaux de l'organisme de formation sauf circonstances exceptionnelles : confinement, impossibilités de déplacement avec avis médical Le jury paritaire final aura le choix entre accorder le CQP en totalité, partiellement ou pas du tout. Le jury paritaire final de délibération transmet les PV au référent des épreuves d'évaluation de l'organisme de formation labellisé en mains propres, ou par voie électronique ou par voie matérielle. Le référent de l'organisme de formation envoie les originaux des PV de délibérations à la CPNEFP de la Branche de l'immobilier dans les plus brefs délais par voie matérielle et électronique. L'organisme de formation conserve une copie de ces mêmes PV afin d'assurer le suivi de cohortes. Dans le cadre de la politique qualité de la Branche de</p>



	<p>l'immobilier, le Président et le vice-Président de la Branche se réunissent afin de vérifier la conformité et la validité des PV de délibération du jury. Si ces derniers sont jugés non conformes ou invalides par les Présidents de la Branche de l'immobilier, la procédure de délivrance du parchemin peut être suspendue et un nouveau jury peut être organisé. En cas de conformité et validité du PV de délibération, les Présidents le signent et l'organisme de formation peut transmettre les résultats (en cas de décision favorable, des attestations de réussite) par courrier aux candidats dans les meilleurs délais. La procédure d'édition des parchemins est engagée auprès des services de l'OPCO. La signature des parchemins ou des certificats de blocs de compétences est effectuée par les présidents. Les parchemins et les certificats de blocs sont envoyés à l'organisme labellisé par le bureau de la CPNEFP dans un 2ème temps et dans une temporalité qui ne doit pas excéder trois mois après la décision du jury national paritaire</p>
<p>PASSERELLES/DEBOUCHES POSSIBLES</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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...</li> <li>- Le stagiaire peut poursuivre sa formation avec un BTS Professions Immobilières, un Bachelor spécialisé dans l'immobilier.</li> </ul>
<p>RESULTATS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux d'obtention de la certification en 2022 : 90 %</li> <li>- Taux de satisfaction en 2022 : 89 %</li> <li>- Taux de retour à l'emploi : 80 %</li> </ul>