

POE COLLECTIVE / SECTORIELLE

POEC CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Code Rome : C1504 Formacode : 42158

Le négociateur immobilier (ou conseiller) réalise des transactions immobilières et/ou foncières (location, vente) et conseille des clients sur les possibilités d'acquisition, de location, de vente selon la législation de l'immobilier. Il recherche les biens immobiliers, les terrains et les clients. Il définit les besoins du client et formalise la demande de transaction ; il évalue la valeur d'un bien immobilier et conseille le client sur les améliorations et les obligations réglementaire, et enfin mène l'opération de négociation jusqu'à la signature du sous-seing.

Objectifs de la formation

- Les professionnels du secteur immobilier sont toujours à la recherche **d'agents commerciaux** rapidement opérationnels et efficaces. Réussir une belle carrière, avec **ce statut professionnel de travailleur indépendant non salarié**, nécessite de solides compétences juridiques et techniques en sus d'un goût prononcé pour la négociation ainsi que savoir faire preuve de beaucoup de disponibilité, de patience, de curiosité et d'adaptabilité.
- La formation vise donc à faire acquérir aux postulants, remplissant ces conditions, les fondamentaux requis pour savoir mener avec succès une négociation commerciale avec un propriétaire vendeur, un accédant à la propriété ou un locataire.

Modalités pédagogiques

- Durée : 399 h dont
 - 364 h présentielles en centre de formation
 - 35 h de stage en entreprise

Programme de formation

Module Compétences-Métiers

349h

Il s'agit du référentiel de compétences prescrit pour l'obtention du CQP "Négociateur Immobilier".

- Environnement général de l'immobilier - Droit général / droit appliqué aux affaires immobilières - Techniques professionnelles - Evaluation - Diagnostic technique - Outils du marketing - Communication - Fiscalité, Défisicalisation et Financements - Sociétés civiles immobilières - Assurances - Initiation à l'urbanisme – Terminologie et pathologie du bâtiment - Enseignement général et communication professionnelle appliqués.

Module Employabilité

- TRE et aide à l'insertion** **15h**
- Coaching individualisé/ Gestion du projet professionnel / Savoir-être et développement personnel : gestion du stress, du temps ; dynamique de groupe ; rappel des principes de fonctionnement sociétaux, **dont module usage du numérique** et la recherche d'emploi 2.0

NB/ Tous les modules feront l'objet d'une évaluation des acquis (sous la forme de la soutenance d'un rapport de stage et d'épreuves écrites) dans le cadre des épreuves prévues par la CEFI pour l'obtention du CQP de Négociateur Immobilier, et d'un bilan en fin de formation.

Stage en entreprise

35h

Mise en application des connaissances, obtention des informations nécessaires au rapport de stage, accompagnement en entreprise par le conseiller référent

Public et pré-requis

Être demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi, indemnisé ou non.
Baccalauréat (ou niveau), de préférence commercial et / ou 1 à 3 ans d'expérience commerciale en prospection. Titulaire du BTS MUC, DUT Tech de Co, ou équivalent apprécié. Avoir un bon sens du relationnel, une forte motivation, être disponible et mobile. Être ouvert au statut d'agent commercial.
Une expérience en immobilier, y compris lors d'une PMSMP, sera fortement appréciée.

Modalités de sélection

Informations collectives, tests et entretiens individuels.

Débouchés à l'issue de cette formation

Tous métiers commerciaux de la transaction et de la location immobilière

- Durée et dates** : 399 h dont
 - 364h en centre de formation du 28/09/2020 au 18/12/2020
 - 35h de stage en entreprise du 07/12/2020 au 11/12/2020

Lieu de formation

Campus Vidal
11 rue du 11 novembre 1918
31300 Toulouse

Contact

Marion AGUILERA
marion.aquilera@ecole-vidal.fr
05 61 61 51 51

Validation

Présentation aux épreuves de Certification du CQP Négociateur Immobilier (CEFI)