



CQP Négociateur Immobilier

Formation certifiante

(mise à jour du programme : 25/01/2023, version n° : 2)

*Vous souhaitez devenir négociateur immobilier, et être un professionnel de la transaction immobilière, de la prospection à la signature de la vente ou de la location ?
Ce CQP Négociateur Immobilier correspond à vos aspirations !*

Durée: 610.00 heures / 88.00 jour(s)

400 heures de formation théorique (58 jours)

210 heures de stage en entreprise (29 jours)

Répartis sur 5 mois

Profils des apprenants

- Demandeur d'emploi indemnisé ou non
- Salarié(e)
- Toute personne en reconversion professionnelle
- Toute personne en recherche de nouvelles compétences
- En situation de handicap

Prérequis

- Avoir un niveau 3 (anciennement V, soit CAP) de qualification, soit par la voie de la formation, soit par la voie de l'expérience professionnelle.
- Démontrer des compétences rédactionnelles en adéquation avec la formation.
- Faire preuve de motivation par rapport au métier visé.

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur dossier de candidature et entretien

contact : contact@ptc-formation-conseil.fr ou 07.68.46.24.73

Dossier de candidature téléchargeable sur notre site : www.ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 10

Effectif maximum : 18

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Type d'action de formation :

Action de formation

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Formation Certifiante – CQP de Branche (Certificateur : branche de l'immobilier)

Code RNCP : 37149

Code CERTIF INFO : 11541

2ligibilité CPF : OUI

Objectifs pédagogiques

- Accueillir, informer, conseiller, le client en recherche de bien
- Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre les mandats de vente ou de location
- Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire

Contenu de la formation

- Bloc 1 : Rechercher des clients – Vendeurs pour obtenir des mandats de ventes de biens immobiliers et fonciers
 - Module 1 – Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné
 - Module 2 Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier
 - Module 3 – Prise d'un mandat immobilier
 - Module 4 – Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier
- Bloc 2 : Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter location
 - Module 1 – Prise en charge du client – acquéreur
 - Module 2 – Analyse de la demande du client- acquéreur
 - Module 3 – Présentation des biens immobiliers et fonciers
 - Module 4 – Visite des biens immobiliers et/ou fonciers
- BC3 : Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur, afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier
 - Module 1 – Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
 - Module 2 – Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
 - Module 3 – Préparation de l'avant contrat
 - Module 4 – Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente
- Modules complémentaires (non soumis à évaluation pour l'obtention du CQP) :
 - Socle introductif commun
 - Loi Hoguet
 - Droit des contrats
 - Technique du bâtiment
 - Urbanisme
 - La copropriété expliquée aux négociateurs
 - La gestion locative expliquée aux négociateur
 - Communication professionnelle
 - Stage / recherche emploi / valorisation CV
 - Défiscalisation – Vente de neuf

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

2 associés et une équipe de formateurs indépendants

Suivi pédagogique, administratif et financier : Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle LAMBERT

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Formation modulaire en présentiel,
- Formation centrée sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel et quelques demi-journées de réalisation de cas pratique en e-learning via une plateforme LMS.
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée :
 - Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques)
 - Interrogative (participation guidée par le formateur)
 - Démonstrative (exercices pratiques)
 - Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
 - Heuristique (méthode qui suscite l'imagination des participants pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming ou le scénario catastrophe.)
- Mise à disposition sur l'extranet personnel du participant des documents supports de formation et exercices.
- Centre de ressources
- Plateforme LMS
- Accès WIFI

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Contrôle continu sous forme de cas pratique
- Examen final écrit : Etudes de cas
- Examen final à l'oral : Jeu de rôle et entretien d'exploration (30 minutes de préparation et 30 minutes d'échanges)
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Parchemin (Diplôme) ou attestation de blocs (en cas de validation partielle)

Conditions d'obtention de la certification :

Un bloc de compétences s'obtient si 80% des compétences sont validées (une compétence est acquise si 100% de critères d'évaluation sont validés)

L'obtention de l'ensemble des blocs de compétences permet l'obtention du CQP

Prix :

sur la base d'une formation en **présentiel** 4800.00 € par participant

Financement : CQP de branche éligible au financement OPCO

Demandeur d'emploi, consultez votre conseiller afin d'étudier les possibilités de prise en charges AIF

Financement individuel : facilité de paiement par mensualisation.

Code RNCP : 37149

Code CERTIF INFO : 11541

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.