



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

CQP Négociateur Immobilier



L'immobilier, une passion à vous transmettre



Formez vous en immobilier

CQP Négociateur Immobilier

Vous êtes en reconversion professionnelle, nous vous proposons un parcours certifiants et reconnus.



Nos parcours sont accessibles aux personnes en situation de handicap



CQP Négociateur Immobilier



Vous recherchez une **formation courte et complète** pour vous ouvrir les portes d'un avenir professionnel prometteur dans le domaine de **l'immobilier** ?

Ne cherchez plus, car nous avons la **solution idéale** pour vous !

Cette formation a été soigneusement conçue pour vous fournir toutes les compétences essentielles afin de réussir dans le secteur de l'immobilier.

Vous apprendrez les techniques de prospection, et les stratégies de négociation les plus efficaces. De plus, vous développerez une compréhension solide du **marché immobilier**, des réglementations juridiques, et des aspects financiers liés aux transactions immobilières.



Nous mettons un point d'honneur à vous offrir une expérience d'apprentissage pratique et immersive. Vous bénéficierez de nombreux exercices pratiques, de mises en situation et de cas concrets qui vous permettront de mettre en pratique vos connaissances nouvellement acquises.

Ceci complété d'un stage en entreprise pour une totale immersion.

L'équipe pédagogique qui vous accompagnera tout au long de cette formation est composée de professionnels du terrain chevronnés, experts dans leur domaine respectif.

Notre formation est **très complète** et correspond parfaitement aux besoins du terrain. Vous serez en mesure de maîtriser tous les aspects essentiels du métier de négociateur immobilier, ce qui vous distinguera auprès des recruteurs.

Votre profil sera renforcé, démontrant votre polyvalence et votre capacité à offrir un service complet à vos futurs clients.



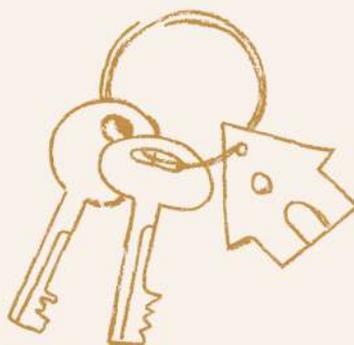
NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

CQP - Certificat de Qualification Professionnelle

De la Branche professionnelle de l'Immobilier

RNCP37149 - RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

Certification professionnelle de niveau 4 (bac) enregistrée au RNCP/Répertoire National des Certifications Professionnelles sur décision de France Compétences, créée et reconnue par la branche de l'immobilier - Comité des organisations patronales des professions immobilières (COPI).



Durée

Un référentiel de 245heures de formation théorique (hors examen final)

120 h de stage pratique à l'issue de la période en centre de formation

Formation en Présentiel

Public

Demandeur d'emploi indemnisé ou non Salarié(e)

En situation de handicap

Toute personne en reconversion professionnelle

Toute personne en recherche de nouvelles compétences

Admission

Admission sur dossier, et entretien.

Pré requis

Avoir un niveau 3 de qualification (niveau CAP), 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.

Tarif et Financement

3400 euros

Financement possible selon le projet et le statut, par le CPF, Pôle Emploi, les dispositifs Région, l'OPCO de référence, Transition Professionnelle, CPF de transition, Pro-A, plan de développement des compétences.



DESCRIPTION MÉTIER

Code ROME correspondant au métier de Négociateur immobilier - C1504

- Le/la négociateur est un spécialiste des transactions immobilières (vente ou location).
- À ce titre, il/elle 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 la vente ou de la location du bien immobilier, jusqu'à leur conclusion.
- Les opportunités sont riches et variées en termes de métiers ou débouchés : Négociateur immobilier en agence, mandataire immobilier, Agent commercial, Immobilier neuf ou ancien ...

COMPETENCES

Les objectifs de la formation sont :

- Acquérir les connaissances et savoirs associés aux différentes activités du métier de négociateur en immobilier
- Maîtriser l'ensemble des compétences professionnelles demandés par les professionnels de l'immobilier par un apprentissage en centre et des stages en entreprise.
- Valider sa formation par l'obtention du CQP Négociateur en immobilier

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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 combinée qui utilise par exemple le brainstorming ou le scénario catastrophe.)

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Feuilles de présence.
- Contrôle continu sous forme de cas pratiques
- Examen final écrit : 3 Etudes de cas
- Examen final à l'oral : Jeu de rôle et entretien d'exploration (30 minutes de préparation et 30 minutes d'échanges)
- Bilan d'acquisition des compétences en entreprise.
- Un bloc de compétence 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

En cas de réussite totale ou partielle :

- Délivrance du Parchemin (Diplôme) ou attestation de blocs (en cas de validation partielle)

PROGRAMME

Référentiel de la branche de l'immobilier

BLOC N°1

Rechercher des Clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente de biens immobiliers et foncier

- Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique 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

BLOC N°2

Accompagner le Client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter

- Prise en charge du client - acquéreur
- Analyse de la demande du client- acquéreur
- Présentation des biens immobiliers et fonciers
- Visite des biens immobiliers et/ou fonciers

BLOC N°3

Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente

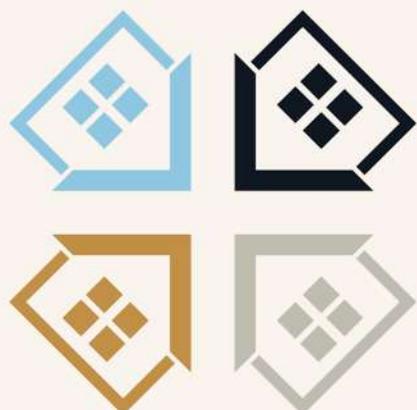
- Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
- Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
- Préparation de l'avant contrat
- Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente



socle introductif

- loi hoguet,
- environnement de l'immobilier
- Déontologie

L'immersion en entreprise permet une réelle mise en oeuvre des nouvelles compétences



**Stage pratique en
entreprise**

120 HEURES

Un livret d'accompagnement

Ce livret d'accompagnement est un document qui compile l'ensemble des évaluations de votre parcours et qui vous suivra tout au long de la mise en œuvre de votre CQP.

Ce livret est co-rempli par l'organisme de formation.

L'Organisme de Formation indiquera les résultats de votre positionnement, votre parcours de formation élaboré pour développer les compétences des blocs du CQP Négociateur(trice) immobilier et vos évaluations à mi-parcours et en fin de parcours.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE

FORMATION & CONSULTING

Découvrez nos autres
parcours certifiants :
Gestion locative &
Copropriété



CONTACTEZ - NOUS



07.68.46.24.73



contact@ptc-formation-conseil.fr



www.ptc-formation-conseil.fr

Mentions légales :

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 | 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.

Les fondatrices

QUI VOUS ACCOMPAGNERONT DANS VOS PROJETS



**HÉLÈNE
VANDERWEGEN**
PRÉSIDENTE



**EMMANUELLE
BOUSSARIE-LAMBERT**
DIRECTRICE GÉNÉRALE

Hélène et Emmanuelle sont les fondatrices de PTC Formation et consulting.

Elles seront vos interlocuteurs pour le volet administratif et l'encadrement pédagogique, et également formatrices

Hélène est co-fondatrice et Présidente de PTC Formation consulting.

Diplômée de l'Université de Droit, complété du cursus gestion immobilière à l'ICH, elle a débuté sa carrière en copropriété au sein d'un groupe national. Elle a ensuite évolué vers des postes de chef de service, puis directrice d'agences. Elle est également formatrice pour les professionnels de l'immobilier, et en formations qualifiantes (BTS Professions Immobilières, Bachelor, Titre professionnel et CQP spécialisés en immobilier).

Hélène intervient sur la réglementation professionnelle et la copropriété

Emmanuelle est co-fondatrice et directrice générale de PTC Formation et consulting.

Elle est titulaire d'une maîtrise de droit privé et d'un diplôme de gestionnaire d'affaires immobilières. Elle a créé son agence immobilière qu'elle a dirigée pendant 10 ans. Elle s'est ensuite orientée en formation auprès des professionnels de l'immobilier, et enseigne en BTS, Bachelor et Master, Titre professionnel et CQP spécialisés en immobilier.

Emmanuelle intervient sur les sujets de gestion locative, et droit.

Pour nous qui avons évolué, avant la création de PTC, en agence immobilière, il est impensable d'envisager la théorie sans la pratique. C'est pourquoi nos formateurs ont, d'abord et avant tout, une expérience de terrain.

Plus qu'un diplôme, ils sont là pour vous préparer à un métier !

**NOTRE EQUIPE POUR LE
CQP
NÉGOCIATEUR IMMOBILIER**





Nathalie BAUCHET est formatrice référente commerce. Diplômée formatrice professionnelle d'adultes, Nathalie est spécialisée en commerce. Elle intervient en BTS Professions Immobilières, BTS Management Commercial Opérationnel, et BTS Technico commercial, CQP. Nathalie a également été plus de 10 ans en agence en tant que Négociatrice. Forte de cette expérience, Nathalie dispense pour PTC formation et consulting, des formations spécifiques à la transaction.

Gisèle LE GUERN est formatrice indépendante, spécialisée en transaction immobilière, réglementation professionnelle et déontologie. 18 ans d'expérience en tant que négociatrice puis responsable d'agence. Depuis 2015 formatrice en immobilier (CQP, Bachelor et BTS) Elle intervient pour PTC formation et consulting sur les thématiques juridiques et techniques de la transaction immobilière.



Gael ALGRAIN est mandataire en courtage de crédits immobiliers, et enseignant spécialisé en ingénierie financière. Il est également enseignant en bachelor et Masters, et formateur indépendant. Gael intervient pour PTC formation et consulting sur les sujets fiscaux, financement, et défiscalisation

Romain LEMAIRE est Avocat en droit public, inscrit à l'Ordre des avocats depuis 2008, son activité est dédiée au droit de l'environnement, de l'urbanisme et de l'aménagement du territoire.

Il intervient pour PTC, sur les sujets juridiques sur l'engagement de la responsabilité de l'agent immobilier et a une appétence particulière pour les questions d'urbanisme.

Il met à la portée des non juristes les évolutions de la jurisprudence, et apporte son expertise et son conseil pour éviter les risques.





Nicolas CHARTIER est expert d'assuré & expert bâtiment indépendant, il a créé la société AES expertise qui propose un accompagnement en cas de sinistre, et pour toute expertise en technique du Bâtiment. Il conseille en assistance à la réception, avant achat ou pour des travaux et il assiste en maîtrise d'oeuvre. Il réalise également des DTG (diagnostic technique global) pour les copropriétés. Il est intervenant pour le compte de PTC formation et consulting sur des sujets techniques et sinistres bâtiments.

Cédric DURANDAL est gérant d'un bureau d'études thermique bâtiment, ainsi que formateur/consultant en technique bâtiment. Il enseigne depuis une dizaine d'années sur des sujets techniques et est intervenu en BTS Professions immobilières notamment. Il intervient pour le CQP Négociateur Immobilier, sur le volet diagnostic immobilier, et performance énergétique.



Pierrick GODET est le dirigeant de Solutaux, courtier spécialiste en financement et assurance de la personne : regroupement de crédits, financements atypiques, assurances emprunteurs et prévoyance. Formateur également, il est intervenu en bachelor et Master. Pierrick intervient pour PTC formation et consulting sur les volets courtage et financements de niche et sur le financement des travaux des passoires énergétiques.

