

CQP Négociateur Immobilier



De professionnels à professionnels : une formation dispensée par des professionnels de l'immobilier

8 mois de formation sur un rythme de 1 semaine par mois de cours (277 heures de formation théorique + pratique en alternance ou en stage) afin d'acquérir les compétences en **Négociation Immobilière** :

Introduction au secteur de l'immobilier, loi Hoguet

BLOC 1 : Développer la prise de mandats de biens immobiliers et fonciers

- Prospection de biens immobiliers et fonciers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné, selon les orientations fixées par la direction de l'agence immobilière
- Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier en lien avec la direction de l'agence immobilière
- Prise d'un mandat immobilier en tenant compte des orientations de l'agence immobilière
- Promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier en lien avec la direction de l'agence immobilière

BLOC 2 : Accompagner le client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier

- Accueil et prise en charge du client – acquéreur au sein de l'agence immobilière
- Recueil et analyse de la demande du client – acquéreur avec la direction de l'agence immobilière
- Sélection et présentation des biens immobiliers et fonciers pouvant correspondre au projet du client – acquéreur
- Plannification et visite des biens immobiliers et/ou fonciers auprès du client acquéreur

BLOC 3 : Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

- Conseil pour l'achat des biens immobiliers et ou fonciers en vue de l'élaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
- Proposition de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
- Préparation administrative de l'avant contrat relative à la transaction commerciale entre les deux parties
- Accompagnement des clients et suivi de l'avant contrat jusqu'à la répétition de la vente

Modalités d'évaluation : CCF, études de cas, jeux de rôle

Comment acquérir les compétences de négociateur immobilier ?

En faisant le choix d'une formation courte !

Cette formation s'adresse aussi bien à des **professionnels de l'immobilier** souhaitant acquérir ou conforter des compétences, qu'à des personnes en reconversion ou en recherche de nouvelles compétences.

Différentes modalités de suivi de la formation sont possibles : CPF, formation continue, contrat de professionnalisation...

Prérequis

- Sens du contact et de la relation commerciale
- Gestion du temps
- Persévérance
- Dynamisme
- Rigueur

Niveau d'étude

Bac ou niveau Bac avec 1 an d'expérience

Admission sur dossier + entretien

Pour postuler, télécharger ou compléter directement le dossier de candidature sur le site :

www.ifc.fr

Seuls les documents suivants sont à fournir :
CV, pièce d'identité, dernier diplôme obtenu

The top half of the page features a background of light-colored marble with intricate, dark grey and blue veins. Below this, the text is centered.

Nos centres de formation ont obtenu la labellisation par Les Métiers de l'Immobilier, la Commission paritaire emploi formation.

Contact

- IFC Avignon : avignon@ifc.fr – 04 90 14 15 90

CQP : Certificat de Qualification Professionnelle inscrit au RNCP sous le numéro 38277, niveau 4.