IFCG-Carrières

FORMATION
CQP NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

- Certificat de Qualification Professionnelle Négociateur Immobilier
- Code RNCP : 38277
- Niveau 4 – Code NSF 313w
- Certificateur : Branche de l'Immobilier
- Code ROME Métierscope : C1504 – Transaction immobilière

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

CQP - Certificat de Qualification Professionnelle

Inscrit au RNCP. Eligible au CPF. Mixte Présentiel-Distanciel.

DESCRIPTION MÉTIER

Code ROME correspondant au métier de Négociateur immobilier - C1504

- 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.
- Peut être spécialisé dans un domaine (immobilier d'entreprise, de commerce, ...).
- Peut diriger une agence immobilière ou un réseau d'agences

Le négociateur immobilier est un spécialiste des transactions immobilières. Il prospecte les biens immobiliers et fonciers, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs puis négocie les conditions de la vente du bien immobilier ou foncier, jusqu'à leur conclusion.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue du parcours, le participant développe les compétences nécessaires pour exercer les activités professionnelles visées par le référentiel de certification, renforcer sa posture, mobiliser les outils, méthodes et pratiques du métier, et être en capacité d'agir de manière autonome, conforme et sécurisée dans son environnement professionnel.

COMPÉTENCES VISÉES ET ACQUISES

A l'issue de la formation les candidats ont acquis les aspects règlementaires et les compétences nécessaires pour gérer toutes les étapes d'une opération immobilière. Ils sont capables de

- prospecter et d'évaluer un bien,
- de définir une stratégie de vente,
- de gérer un portefeuille clients,
- de contractualiser la vente dans le respect des normes en vigueur.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire en face en face alternant exposés, ateliers, mises en situation pratique, évaluations. Formation alternant des périodes en centre suivies de périodes en entreprise. Centrées sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel ou d'un mixte learning via une plateforme LMS (outils de visio, plateforme pédagogique en ligne permettant aux stagiaires de consulter des ressources complémentaires, d'être actifs en classe virtuelle,...).

La formation alterne apports théoriques, mises en situation professionnelles, études de cas, travaux guidés, activités individuelles et collaboratives, entraînements aux évaluations, ressources numériques et accompagnement personnalisé. Les modalités peuvent être ajustées en fonction du rythme, du niveau et des besoins spécifiques du participant, y compris en situation de handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

L'obtention de la certification nécessite la validation de tous les blocs de compétences (totale ou partielle - mini 80% par bloc).
Spécifique IFCG Carrières :

- Evaluations intermédiaires en cours de formation sur chaque bloc de compétences
- Evaluation finale : étude de cas écrite par bloc de compétences et jeux de rôle devant un jury de professionnels (mises en situation reconstituées sous forme d'études de cas).

Le livret d'accompagnement compile l'ensemble des évaluations et suit le stagiaire tout au long de la mise en œuvre de son CQP.

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe d'IFCG Carrières est composée de formateurs et d'intervenants professionnels et spécialisés. En qualité de praticiens et d'experts, ils sont reconnus dans leur domaine d'intervention afin de transmettre toute la technique et l'expertise de leurs compétences
Toute l'équipe attache une importance particulière à la maîtrise des méthodes et la capitalisation des nouvelles techniques, moyens et outils pédagogiques pour que les formations soient concrètes et opérationnelles qu'elles soient en présentiel ou en distanciel.

CERTIFICATION

Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) "Négociateur immobilier"
Niveau 4, code NSF 313w.
Code RNCP 38277 - Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15/11/2023.
Certificateur : La Branche de l'Immobilier

DURÉE

5 mois / 800 heures
520h en centre et 280h en entreprise
Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut et de l'indemnisation des parcours.

PUBLIC

Demandeurs d'emploi
Salarié(e)s
Personnes en situation de handicap
Personnes en reconversion professionnelle

ADMISSION

Sur dossier, tests et entretien individuel
Bilan de positionnement à l'entrée en formation

TARIF

Contactez-nous au 09 81 37 97 01
Ou consulter notre site internet
www.ifcg-carrieres.fr

FINANCEMENT

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.

INFOS +

www.ifcg-carrieres.fr, rubrique "INFOS"

PROGRAMME

THEORIE - 520 heures règlementaires* en CENTRE

Le CQP Négociateur Immobilier se structure autour de 3 blocs de compétences, validables séparément et capitalisables vers l'obtention du certificat.

BLOC 1 - Développer la prise de mandats de biens immobiliers et fonciers
Objectifs d'apprentissage :

- Prospection immobilière et foncière sur un secteur défini
- Veille et pige immobilière
- Participation à l'estimation du bien
- Rédaction de l'avis de valeur
- Présentation et argumentation de l'avis de valeur auprès du client vendeur
- Signature du mandat (simple ou exclusif)
- Constitution du dossier de vente
- Rédaction et diffusion de l'annonce

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

- Accueil du client acquéreur
- Recueil et analyse du projet d'achat
- Identification du profil et des besoins du client
- Sélection des biens adaptés
- Présentation des biens et argumentation
- Organisation, réalisation et suivi des visites
- Analyse de la pertinence des biens visités

BLOC 3 - Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente
Objectifs d'apprentissage :

- Conseil au client acquéreur après les visites
- Présentation des démarches d'acquisition
- Aide au choix du bien à acheter
- Rédaction de l'offre d'achat
- Présentation de l'offre au vendeur
- Argumentation et négociation
- Constitution du dossier administratif pour le notaire
- Accompagnement lors de la signature de l'avant-contrat
- Suivi des conditions suspensives et de l'avancement du dossier
- Planification du rendez-vous de signature chez le notaire

PRATIQUE - 280 heures* en ENTREPRISE

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

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. Il est structuré en deux parties :
"Vous" : Cette partie est à remplir par vos soins afin de renseigner votre identité et votre compatibilité avec le CQP visé.
"Votre parcours" : Cette partie est complétée par l'Organisme de Formation qui 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.

TOUT POUR RÉUSSIR

La recherche d'une entreprise d'accueil constitue une étape intégrée à la formation. Les apprenants sont accompagnés tout au long de cette démarche par l'équipe pédagogique. Le parcours alterne présentiel et distanciel et s'appuie sur une plateforme LMS, afin d'assurer un suivi structuré et de maximiser les conditions de réussite au CQP Négociateur Immobilier.

BON À SAVOIR

Nos formations peuvent être suivies dans leur format complet, modulable ou personnalisé, selon votre projet et votre statut. Elles sont accessibles en formation continue comme en alternance.
La formation est également ouverte aux personnes en situation de handicap : un entretien préalable avec le référent handicap permet d'identifier les besoins éventuels d'adaptation, d'en mesurer la faisabilité et d'ajuster les modalités pour garantir un parcours équitable et sécurisé.

Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut.

iFCG Carrières
Conseils & Formations

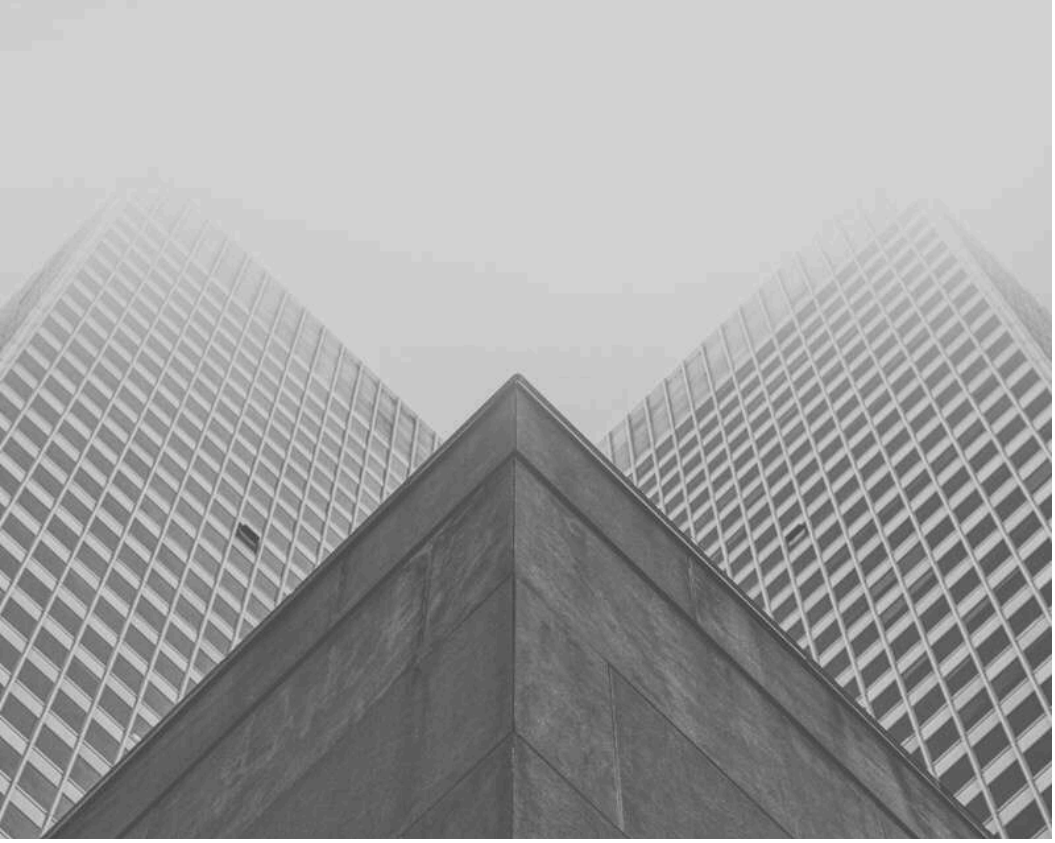
CENTRES DE FORMATION

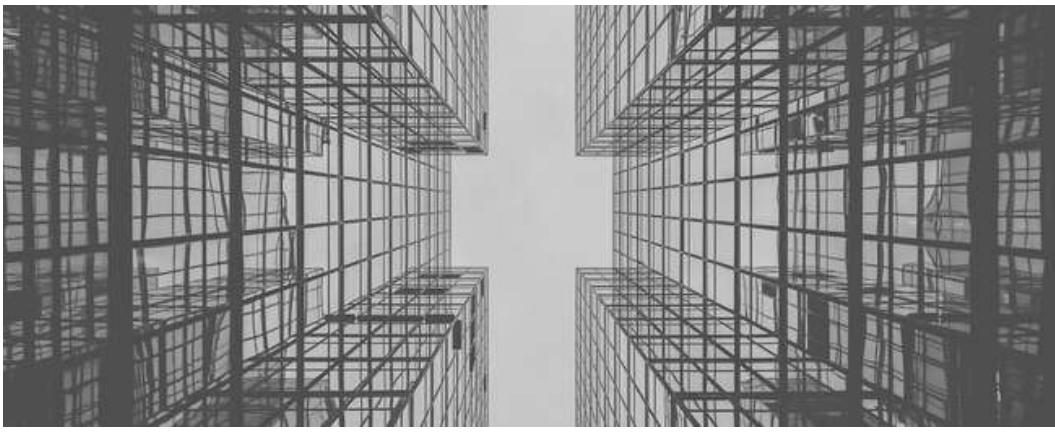
CENON
IFCG Carrières
13, avenue Jean Jaurès
33150 CENON
09 81 37 97 01
direction@ifcgcarrieres.fr

IFCG CARRIERES
Siège Social
13, avenue Jean Jaurès
33150 CENON

09.81.37.97.01
direction@ifcgcarrieres.fr
www.ifcg-carrieres.fr

IFCG Carrieres - V4 - 10/23/2028





ANNEXE

CQP
NEGOCIATEUR IMMOBILIER

direction@ifcgcarrieres.fr
www.ifcg-carrieres.fr
09.81.37.97.01

Négociateur Immobilier
Définition de l'Emploi

Finalité / Mission

Le métier de négociateur immobilier est en plein essor ces dernières années avec le renouveau du marché.
Il est présent à toutes les étapes d'une démarche d'achat ou de location immobilière, de la prospection à la signature des contrats en passant par la recherche d'acquéreurs et le montage de dossier.
Le négociateur immobilier recherche des biens à vendre ou à louer pour des particuliers ou des professionnels.
Il estime la valeur vénale du bien ou fixe le montant du loyer en fonction des caractéristiques du marché et du bien en lui-même. Il rédige le mandat et doit assurer la promotion commerciale en utilisant tous les moyens sa disposition (exploitation des fichiers clients, mailing, visite, publicité…). Il participe à la négociation en ayant le rôle d'intermédiaire entre les deux parties (acquéreur/ vendeur ou loueur/ bailleur). S'il s'agît d'une location, il rédige l'état des lieux puis le bail. Il conseille en matière de fiscalité d'assurance pour l'acquisition, la revente, la succession et la location. Les objectifs de la certification visent une insertion rapide et pérenne sur le marché de l'immobilier, marché en pleine croissance.

Type d'EMPLOI accessible:

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier
- Agent commercial
- Attaché commercial
- Chargé de projet immobilier
- Conseiller immobilier
- Conseiller transactions
- Conseiller en investissements
- Gestionnaire de patrimoine

Code ROME associé C1504 - Transaction immobilière

Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) "Négociateur immobilier", Niveau 4, code NSF 313w.
Code RNCP 38277 - Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15/11/2023.
Certificateur : La Branche de l'Immobilier

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

Voie d'accès à la certification par la formation :

- Validation des blocs de compétences (totale ou partielle - mini 80% par bloc) par leurs modalités d'évaluations spécifiques + 1 validation complémentaire en plus de la validation des blocs : soutenance orale en prenant appui sur un dossier de valorisation des compétences.

- L'accès à la certification professionnelle est également possible par la mise en œuvre d'un parcours mixte.

PRESENTATION DETAILLEE DU REFERENTIEL ACTIVITES ET COMPETENCES

BC1

Rechercher des clients-vendeurs et obtenir des mandats

Activités associées

- Prospection immobilière et foncière sur un secteur défini
- Veille et pige immobilière
- Participation à l'estimation du bien
- Rédaction de l'avis de valeur
- Présentation et argumentation de l'avis de valeur auprès du client vendeur
- Signature du mandat (simple ou exclusif)
- Constitution du dossier de vente
- Rédaction et diffusion de l'annonce

Compétences développées

- Réaliser une veille fiable sur le marché local
- Structurer une pige immobilière adaptée aux orientations de l'agence
- Proposer des pistes d'amélioration du plan commercial
- Collecter, vérifier et analyser les données et documents nécessaires à l'estimation
- Produire une première estimation argumentée et cohérente avec le marché
- Présenter et justifier l'avis de valeur
- Argumenter pour obtenir le mandat adapté
- Rédiger le mandat en conformité avec la réglementation
- Constituer un dossier de vente complet
- Rédiger une annonce attractive et accessible
- Diffuser l'annonce via les canaux matériels et numériques adaptés

BC2

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

Activités associées

- Accueil du client acquéreur
- Recueil et analyse du projet d'achat
- Identification du profil et des besoins du client
- Sélection des biens adaptés
- Présentation des biens et argumentation
- Organisation, réalisation et suivi des visites
- Analyse de la pertinence des biens visités

Compétences développées

- Accueillir un client selon les règles d'égalité de traitement
- Adapter sa communication aux situations de handicap
- Utiliser les techniques de découverte client
- Identifier besoins, contraintes et possibilités de financement
- Caractériser le profil et le projet du client
- Sélectionner des biens cohérents avec la demande et le marché
- Argumenter sur les biens sélectionnés
- Planifier et préparer une visite (bon de visite, dossier, accessibilité…)
- Conduire une visite en valorisant atouts et environnement
- Réaliser et transmettre un compte rendu de visite
- Proposer si besoin un réajustement de la recherche

BC3

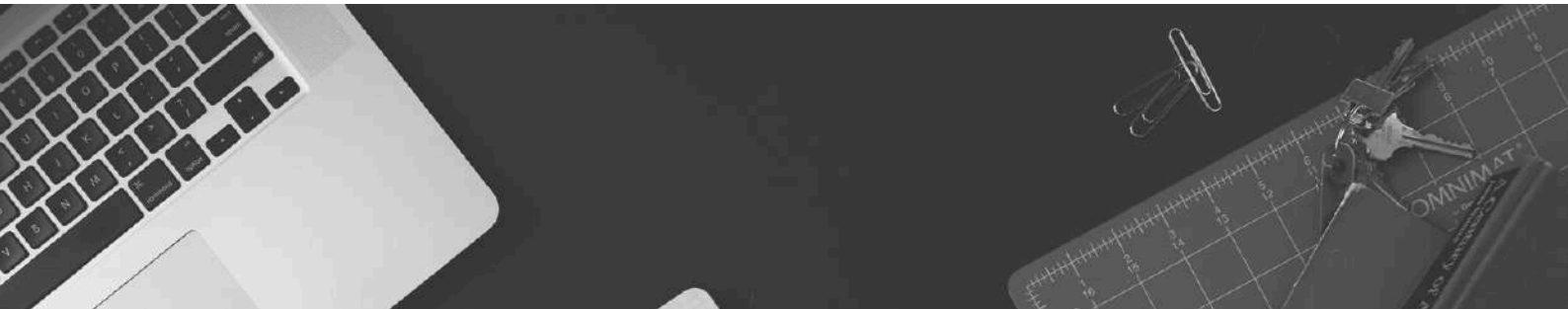
Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente

Activités associées

- Conseil au client acquéreur après les visites
- Présentation des démarches d'acquisition
- Aide au choix du bien à acheter
- Rédaction de l'offre d'achat
- Présentation de l'offre au vendeur
- Argumentation et négociation
- Constitution du dossier administratif pour le notaire
- Accompagnement lors de la signature de l'avant-contrat
- Suivi des conditions suspensives et de l'avancement du dossier
- Planification du rendez-vous de signature chez le notaire

Compétences développées

- Présenter le dossier de vente et les démarches d'achat
- Conseiller l'acquéreur selon besoins, budget et état du bien
- Rédiger une offre d'achat complète et conforme
- Présenter l'offre au vendeur et recueillir son adhésion
- Adapter sa communication aux situations de handicap
- Argumenter pour faciliter l'accord des parties
- Constituer un dossier administratif complet et conforme
- Expliquer les documents de l'avant-contrat et accompagner la signature
- Vérifier les délais et le suivi des conditions suspensives
- Informer régulièrement l'acquéreur et le vendeur
- Organiser la signature de l'acte authentique



Siège Social
13, Avenue Jean Jaurès
33150 CENON

09.81.37.97.01
direction@ifcgcarrieres.fr
www.ifcg-carrieres.fr

Horaires des centres de formation
9h/12h30 - 13h30/17h

Ne pas jeter sur la Voie Publique - Crédit photo canva.pixabay.pexel - Ifcg Carrières - 2024-2025

SARL - Siège Social IFCG CARRIERES - 13 Avenue Jean Jaurès - 33150 CENON - 09.81.37.97.01 - direction@ifcgcarrieres.fr - www.ifcg-carrieres.fr
SIRET : 53412994500018 - NAF/APE : 8559A - Déclaration d'activité enregistrée sous le N°72330848833 auprès de la Préfecture de la Région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certifié QUALIOPI pour les actions de formation et les actions de formation par l'apprentissage N°2105_CN00835-V.1.