



NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

FORMACODE
Commercialisation immobilière : 42158
Immobilier : 42154
Agence immobilière : 42184

PUBLIC VISÉ

DEMANDEUR D'EMPLOI

ÉTUDIANT

SALARIÉ EN RECONVERSION

Présent à toutes les étapes d'une transaction immobilière de la prospection d'un bien à la signature de l'acte de vente, le négociateur immobilier s'occupe aussi de la recherche d'acheteurs et du montage du dossier.

MISSIONS

- **Développement de l'offre de bien immobiliers**
Prospection, estimation de biens, rédaction de mandat, mise en ligne d'annonces, négociation, visite de bien immobiliers.
- **Gestion et suivi des dossiers**
Accompagnement du client tout au long de son parcours d'acquisition d'un bien, gestion de la relation acquéreurs, artisans ou experts et signature chez le notaire.

DISPOSITIF DE FORMATION

Formation continue 4 mois en présentiel

Effectif d'environ 15 par promotion

PROGRAMME DE FORMATION

BLOC 1

Rechercher des clients - vendeurs pour obtenir des mandats de ventes de biens immobiliers fonciers :

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 2

Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens mobiliers 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 3

Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur, afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier :

Élaboration 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.

BLOC 4

Module de formation :

Socle introductif commun, introduction au secteur de l'immobilier/Loi Hoguet.

BLOC 5

Module employabilité :

Technique de recherche d'emploi et aide à l'insertion, coaching individualisé, gestion du projet professionnel, savoir être et développement personnel : gestion du stress, du temps, dynamique de groupe, rappel des principes fondamentaux sociétaux, dont module usage du numérique et la recherche d'emploi 2.0.

PRÉREQUIS

- Bac
- Sens du relationnel
- Expérience en négociation commerciale ou en immobilier

POURSUITE D'ÉTUDE

- BTS PI

DÉBOUCHÉS

- Agence immobilière
- Cabinet d'administration de biens
- Société immobilière et foncière

Module métier NI	228h
Module employabilité	52h
Nombre d'heure au centre	280h
Période de tutorat	119h
Totale	399h