

CERTIFICATION

Certificateurs : **COPI** et **CPNEFP**, organismes de la Branche Métiers de l'Immobilier. Certification Professionnelle de Niveau 4, reconnue par l'État et les Entreprises du secteur. Inscrite au RNCP 38277 par France Compétences jusqu'au 15/11/28.

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 : Bac, Bac Pro, équivalent, ou titre professionnel de niveau 4, ou équivalent et au moins 6 mois d'expérience dans le métier. Avoir obtenu : un CAP, ou une VAE, ou une Certification Pro de Niveau 3. Pour les autres situations avoir suivi une scolarité jusqu'en seconde. Dans ce cas la formation sera accessible après étude d'un dossier VAP (validation des acquis professionnels) élaboré par le candidat et déposé auprès de DFCF Formations. Permis de conduire B recommandé.

PUBLIC

Étudiants, Demandeurs d'emploi Salariés(es), Personnes en situation de handicap, Salariés en reconversion professionnelle.

ADMISSION ET DELAIS

Sur dossier, entretien individuel et Bilan des connaissances avant l'entrée en formation. **Délais d'accès**: 15 jrs avant le début de la Formation.

DURÉE ET TARIF

Durée : 4 mois, 630 h dont 450 h de cours en centre et 180 h en immersion pratique entreprise. 35 heures hebdomadaire
Horaire: 9h/12h30 - 13h30/17h.
Tarif : **6 480 € TTC** (5400 € HT).

ACCESSIBILITÉ

Un 1er entretien nous permettra d'aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos Formateurs adapteront leur pédagogie avec vous, en fonction de votre situation de handicap.

CQP Négociateur Immobilier

Descriptif Métier

Le négociateur immobilier est un spécialiste des transactions immobilières (Locations et vente de biens immobiliers ou fonciers). A ce titre, il prospecte les biens, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs ou bailleurs et preneurs. Puis il négocie les conditions de la location ou de la vente du bien immobilier et foncier, il assure le suivi jusqu'à leur conclusion.

Type d'emplois accessibles :

Négociateur immobilier, Développeur foncier, Property Manager, Conseiller immobilier, Négociateur immobilier transaction, Agent commercial immobilier, Agent commercial (indépendant), Asset manager, Chargé de gestion locative, Directeur d'Agence, etc...(d'autres postes à responsabilité en fonction du type d'entreprise). **Salaire moyen de la branche entre 36 000 € et 90 000 €/an.** Soit entre 3 000 € et 7 500 € /mois.

Types d'entreprises du Secteur, soit 2,8 Millions d'Entreprises :

Agences immobilières, les Administrations d'immeubles et autres biens immobiliers, Les Syndics, Les Notaires, Les Cabinets d'Experts, Les Architectes, Les Lotisseurs, Les Promoteurs, Les Sociétés Foncières, Les SCI, les Constructeurs, Les Administrations d'Urbanisme, Les Banques, Les réseaux d'Agents Immobilier, les BTP, Les sociétés immobilières de construction, de gestion et d'investissement, Etc...

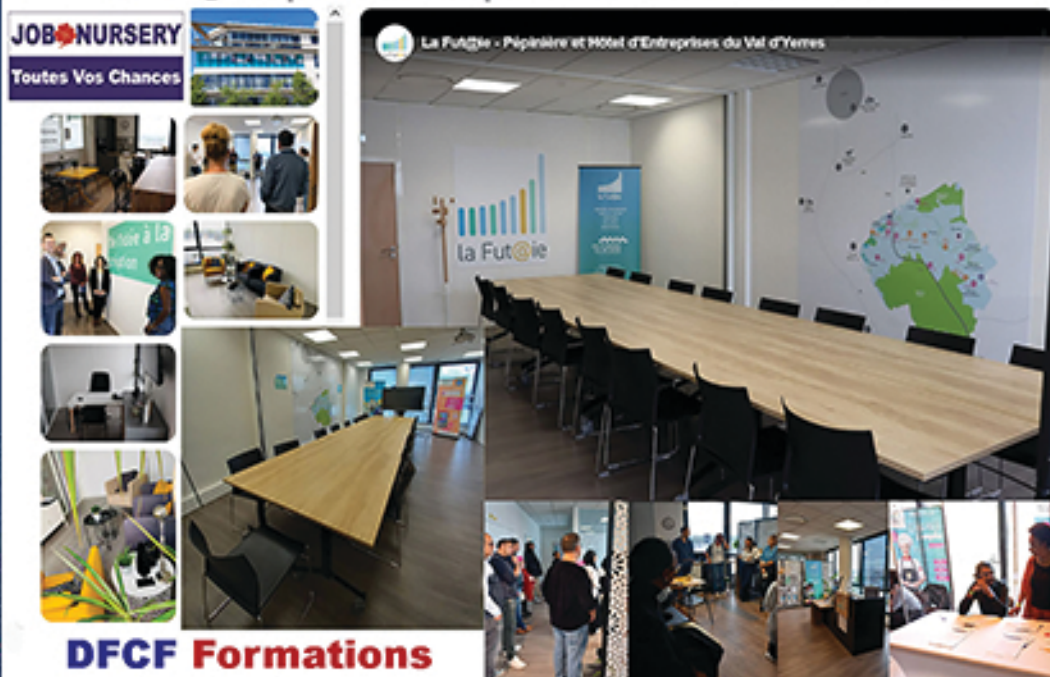
Notre Centre de Formation

DFCF FORMATIONS

La Fut@ie, 6 rue des deux communes - 91480 Quincy-Sous-Sénart

Téléphone : **07.64.09.27.53** - Adresse mail : contact@dfcformations.fr
A 100 m de la Gare RER D de Boussy Saint-Antoine et à 40 mn de Paris-Chatelet.

La Fut@ie Pépinière d'Entreprises du Val d'Yerres Val de Seine



DFCF Formations

#activateur
de progrès

EMPLOI & HANDICAP

agefiph ouvrir l'emploi
aux personnes handicapées

Modalités de certification

Un contrôle continu durant la période de cours permettant de valider chaque bloc de compétences. Exercices de mise en situation professionnelles, études de cas, projets etc.

Une évaluation complémentaire comprenant :

- L'élaboration d'un dossier professionnel en lien avec la période d'application pratique en entreprise
- L'appréciation du tuteur en entreprise
- Une présentation orale devant un jury de professionnels **la CPNEFP**.

Le **CQP Négociateur Immobilier** est composé de 3 Blocs de compétences appelés **Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)**. Chaque bloc de compétences peut être validé séparément des autres et faire l'objet d'une certification partielle RNCP. Le candidat peut se présenter à l'examen en 1, 2 ou 3 fois en fonction du **CCP** qu'il aura le mieux préparé.

La Certification CQP Négociateur Immobilier sera obtenue par l'addition des 3 CCP réussis.

Modalités Pédagogiques

Formation modulaire en face en face alternant exposés, ateliers, mises en situation pratique, évaluations, test QCM, Quiz, jeux de rôles.

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 visioconférence et enregistrements vidéo des cours pour faciliter la révision et l'entraînement à domicile.

Modalités d'Évaluation

Dossier professionnel, Examens Blancs, Évaluations Orales simulation de Jury, Entretiens d'Exploration, Test des connaissances avant/après, études de cas, Test QCM, Quiz, Jeux de Rôles.

CQP Négociateur Immobilier**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

L'objectif de DFCF Formation est de permettre à l'apprenant d'être rapidement opérationnel en entreprise. Il acquière le « now-how » qui lui permettra de maîtriser les techniques de vente et de négociation. Les techniques essentielles utilisées par les professionnelles chevronnés, qui lui permettront de devenir un fin médiateur dans les transactions entre les clients et les propriétaires. Seul maître à bord, sa réussite ne dépendra que de lui, les gains immédiats le récompenseront grâce à cette activité lucrative.

Pour y arriver, il doit apprendre et acquérir tous les aspects réglementaires et les compétences nécessaires pour gérer toutes les étapes d'une opération immobilière. Il devra être capable de : prospecter et d'évaluer un bien, de définir une stratégie de vente, de gérer un portefeuille clients, contractualiser la vente dans le respect des normes en vigueur.

En tant que Négociateur immobilier il devra aussi être capable d'accompagner les clients dans toutes les étapes de la vente ou de la location d'un bien. Il développera son portefeuille en prospectant de nouveaux mandats et en s'appuyant sur un réseau local dynamique. Il saura évaluer les biens, rédiger des annonces attractives et animer les visites de manière personnalisée.

Spécialiste de la relation client, il conduira les négociations et sécurisera les transactions dans l'intérêt des parties. Il pourra intervenir sur différents types de biens : logements anciens, programmes neufs (VEFA), viager ou foncier.

Sa mission couvrira aussi bien le résidentiel que les locaux professionnels. Il sera en mesure de conseiller ses clients sur les aspects juridiques, fiscaux, financiers et techniques du projet immobilier. Il apprendra à être à l'écoute, pour adapter son accompagnement aux besoins spécifiques de ses clients, y compris en matière d'accessibilité. Présent tout au long du processus, il assurera aussi un suivi post-transaction pour fidéliser sa clientèle.

Conscient d'être un acteur clé du marché, à la fois commercial, conseiller et facilitateur de projets de vie des clients qui lui feront confiance, il s'obligera à une rigueur professionnelle.

Code ROME : C1504 - Transaction immobilière

Compétences visées**Développer la prise de mandats de vente de biens immobiliers et fonciers:**

Prospection de biens immobiliers du secteur, Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier, Prise de mandat immobilier, Accueil et prise en charge du client -acquéreur, Promotion du bien immobilier et/ou foncier.

Accompagnement du client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier : Accueil et 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.

Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur pour la contractualisation l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier : Conseil pour l'achat et pour l'élaboration d'une promesse d'achat, Proposition de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur, Préparation administrative de l'avant contrat avec le client acquéreur, Accompagnement des clients de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente.

Équipement nécessaire

Il vous sera nécessaire de disposer d'un ordinateur doté de 4 Go de mémoire ram minimum, processeur d'au moins 2 GHz, d'une version récente d'un navigateur (Chrome, Firefox, ...) et d'une connexion internet performante. Pour les cours à distance en visioconférence, une webcam et un micro sont indispensables. Un casque est recommandé.

Référent Handicap

Nos formations et nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contact Référent : dfcf formations@gmail.com
DFCF Formations est adhérent au programme « **Activateur de Progrès** » de l'AGEFIPH.

DFCF FORMATIONS

LA FUTAIE, 6 rue des deux Communes
91480 Quincy-Sous-Sénart
Organisme de Formation Enregistré
Auprès de la DRIETS d'Île de France
sous le NDA n° **11922791792** - R.C. Pro
HORUS Assurance Contrat N°
278354044.
SARL au Capital de 7500 €
RCS : 819.313.180
Téléphone : **07.64.09.27.53**
mail : contact@dfcf formations.fr



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

CQP Négociateur Immobilier

PROGRAMME DE FORMATION

3 Mois de Cours

Objectif d'Activité Visé :

1) Développer la prise de mandats de vente de biens immobiliers et fonciers

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

2) Accompagnement du client à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier

- Accueil et 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
- Développer son portefeuille de biens immobiliers et/ou fonciers

3) Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur pour la contractualisation l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

- Conseil pour l'achat et pour l'élaboration d'une promesse d'achat
- Proposition de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
- Préparation administrative de l'avant contrat avec le client acquéreur
- Accompagnement des clients de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente.

1 Mois en Immersion Entreprise

Objectif d'Activité Visé :

Mettre en pratique les connaissances acquises, ce mois permettra une réelle mise en œuvre des nouvelles compétences du candidat. Cette immersion, facilitera un retour à l'emploi rapide et contribuera à la performance de DFCF Formations.

Dossier de Valorisation des compétences / Dossier professionnel

Chaque apprenant doit rédiger un dossier en lien avec sa période en entreprise et le remettre à DFCF Formations en fin de stage. Ce dossier permet de décrire et valoriser sa capacité à mettre en œuvre, dans un contexte professionnel, ses compétences de façon coordonnée et de démontrer sa compréhension, sa maîtrise et la réalisation des différentes activités qu'il doit gérer.

Entreprise, Mode d'emploi

Développer ses compétences

La recherche d'une entreprise dans cette période pratique fait partie intégrante des formations métiers de DFCF, sous la forme d'un module spécialisé sur 1 mois. Après la formation, nous offrons un accompagnement de 2 mois au sein de notre structure spécialisée « **Job Nursery** », avec des accompagnants dédiés pour aider à décrocher l'embauche dans une entreprise.

