



Préparation opérationnelle à l'emploi collective - POEC

Conseiller.ère Immobilier

Code ROME C 1504
Formacode :
42158 / 42154 / 42184

Le négociateur immobilier est un spécialiste des transactions immobilières (vente ou location). 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 négocie les conditions de la vente ou de la location du bien immobilier, jusqu'à leur conclusion.

1 OBJECTIFS

L'activité du négociateur immobilier se décline sur 4 axes principaux :

- La prospection
- Le mandat et l'évaluation
- La promotion auprès des acquéreurs
- Le négociateur joue un rôle de conseiller auprès du client

Préparer, acquérir et valider le bloc 1 et 2 du CQP Négociateur Immobilier (RNCP 3496)

Bloc 1 : Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire

Bloc 2 : Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location
Descriptif des compétences évaluées

2 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Public : Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle-Emploi
- Pré-requis
 - Savoir lire et écrire
 - Avoir le sens du relationnel
 - Avoir de l'écoute
 - Avoir une capacité de conviction
 - Etre disponible sur une large plage horaire

DURÉES ET DATES

Formation : 2^{ème} trimestre 2021

- Entre 220 et 329 heures en centre de formation
- 70 heures de stage en entreprise
- 1 stage pratique
 - Date à définir
- Intensité horaire hebdomadaire : 7 heures par jour
35 h du lundi au vendredi

LIEU DE FORMATION

OF : à définir

Adresse : à définir

MODALITÉS DE SÉLECTION DES CANDIDATS

Réunion d'information le à définir

À x heure (à définir)

OF à définir

Ville : Clermont-Ferrand

Sur inscription obligatoire :

A l'accueil de POLE EMPLOI ou par mail auprès de votre référent ou en contactant le 3949

Covid 19 : Venir avec un masque et un stylo

3

**MODALITÉS
PÉDAGOGIQUES**

- Suivi et évaluations en cours de formation.
- Apports théoriques et mises en situations pratiques.
- Individualisation de la prescription de formation et des modalités pédagogiques.
- Formation 100% en présentiel.

4

PROGRAMME**Objectif : Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien**

- Organiser la négociation entre les parties (propriétaires et acquéreurs ou locataires).
- Accompagner le propriétaire dans la signature d'un contrat de location.
- Aider le client-acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier.
- Effectuer le suivi de la transaction dans le cadre du mandat de vente.

Objectif : Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location

- Réaliser une veille concurrentielle et informationnelle.
- Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée.
- Estimer un bien immobilier au prix juste pour établir une stratégie avec le propriétaire.
- Contractualiser avec un propriétaire.
- Assurer ou déléguer au gestionnaire locatif selon la nature du mandat (vente ou location), la promotion commerciale des biens immobiliers auprès des clients (acquéreurs ou locataires).

5

**VALIDATION DES BLOCS DE
COMPÉTENCES :**

Les blocs de compétences obtenus sont acquis définitivement.

Lorsque le candidat valide le bloc de compétences n°1 « *Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien* » du CQP Négociateur(trice) immobilier, il valide également ce bloc au titre du CQP Gestionnaire locatif ou du CQP « Gestionnaire de copropriété »

6

DÉBOUCHÉS

- **Métiers visés**
Négociateur immobilier
Agent immobilier
Vendeur / courtier immobilier
Conseiller commercial immobilier

- **Dans quelle entreprise ?**
Agence immobilière
Cabinet d'administration de biens
Société immobilière et foncière

Au service d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels.

- **Insertion dans l'emploi par le contrat de professionnalisation** pour finaliser l'obtention de l'un des CQP suivants :
Négociateur immobilier
Gestionnaire locatif
ou Gestionnaire de copropriétés

A noter : Le négociateur immobilier qui exerce son activité sous statut d'agent commercial (Indépendant) devra contracter une assurance responsabilité civile professionnelle.

Plus d'informations

Contactez votre conseiller OPCO EP et retrouvez-nous sur opcoep.fr

Cette POEC est financée par l'Etat dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC)



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



pôle emploi