

CQP DE (NIVEAU 4)
**NÉGOCIATRICE / NÉGOCIATEUR
IMMOBILIER**



LES ATOUTS DU CENTRE

- Gratuité de la formation en alternance
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Réseau d'entreprises partenaires
- Intervenants professionnels
- Individualisation des parcours

 7 À 10 MOIS

**EN CONTINUE
EN ALTERNANCE**
Contrat de professionnalisation



DURÉE :

- 245 h de cours
- 15 h d'examen
- 7 semaines au CFA EC 72 - CFP Ste Catherine
- 1 semaine de cours / mois

RENTRÉE :

Prochaine session : Printemps 2024

DÉLAIS D'ACCÈS :

Une semaine à 1 mois selon la date d'ouverture de la formation

MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

- Dossier de candidature
- Entretien individuel et tests de recrutement

PRÉREQUIS

- Avoir obtenu à minima un niveau 3 en France ou à l'étranger
- Avoir des compétences rédactionnelles en adéquation avec la formation qui devra être suivi
- Démontrer sur la base d'un dossier de candidature la motivation professionnelle en précisant le parcours professionnelles



Contact entrée en formation :

Mme Garreau - garreau.n@ets-stecatherine.fr /
07 60 70 38 66

Mme Renard - renard.m@ets-stecatherine.fr /
06 14 73 08 08

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES :

- Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente de biens immobiliers et fonciers
- Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter
- Réaliser l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

TARIF :

- Prise en charge par l'opérateur de compétences, gratuité pour les alternants
- Devis personnalisé, accompagnement à la recherche de financement pour les personnes hors apprentissage

CONTENUS DE FORMATION:

DOMAINES PROFESSIONNELS

- **Bloc 1 - 77 h :**

1. Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné ;
2. Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier ;
3. Prise d'un mandat immobilier ;
4. Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier

- **Bloc 2 - 52 h :**

1. Prise en charge du client -acquéreur
2. Analyse de la demande du client- acquéreur
3. Présentation des biens immobiliers et fonciers
4. Visite des biens immobiliers et/ou fonciers

- **Bloc 3 - 66 h :**

1. Élaboration d'une promesse d'achat ;
2. Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur
3. Préparation de l'avant contrat avec le client acquéreur
4. Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente.

DOMAINES TRANSVERSAUX - 50 h :

- Etude de la loi Hoguet / ELAN / ALUR
- Orthographe Professionnel
- Numérique / Excel / Réseaux sociaux
- Rendre Bilans examens

POURSUITES D'ÉTUDE :

- BTS Professions immobilières
- Titre Gestionnaire Immobilier

DÉBOUCHÉS :

Code ROME C1504

- Commercial immobilier
- Conseiller immobilier
- Négociateur immobilier transaction
- Agent immobilier transaction

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Étude de cas, mises en situation professionnelle
- Apports théoriques
- Expositive, Reflexive, Demonstrative, Expérientielle et active

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Étude de cas (épreuve écrite)
- Jeu de rôle et entretien d'exploration
- Cas pratiques (en contrôle continu de formation)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

- Référente handicap et social :
Mme HUBERT
- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite



mail : hubert.s@ets-stecatherine.fr



tél : 02 43 39 14 72

Les indicateurs de résultats sont disponibles sur le site internet: www.cfaec72.fr

Indicateur du CFA EC 72 CFP Ste Catherine à disposition sur: <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>