



L'IFOCOP est conventionné par le ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique et est certifié ISQ-OPQF pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.

Formations tertiaires en alternance pour adultes

UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI



+DE 80% DE NOS DIPLÔMÉS RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE

Source : Étude Emploi pour la DGE

Georges
Formation IFOCOP
Embauché dans
l'entreprise de son
stage.



NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Formation niveau III reconnue par l'État et éligible au CPF

Code CPF 145875

Le métier : Le Négociateur immobilier est un intermédiaire dans les transactions de biens immobiliers entre les propriétaires qui souhaitent vendre ou louer et les acheteurs ou locataires. Il est mandaté par un vendeur pour trouver un acquéreur ou inversement. Il est présent à toutes les étapes de la transaction, depuis la prospection jusqu'à la signature de l'acte authentique pour l'achat ou la conclusion du bail pour la location. Le plus courant pour un négociateur immobilier est de travailler dans une agence immobilière, en tant qu'indépendant ou comme salarié, mais la tendance est au développement de la profession via le net. Cette profession technique et très réglementée nécessite des connaissances approfondies dans des domaines très divers : il faut avoir des compétences commerciales mais aussi techniques, juridiques, financières et fiscales pour être capable de conseiller et fidéliser ses clients.

LE + IFOCOP Un enseignement polyvalent pour s'adapter à tous les secteurs d'activité

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants sont capables de prospecter, commercialiser et négocier une opération immobilière, de conseiller fiscalement et juridiquement les clients, de réaliser le suivi technique et financier des dossiers de vente.

COMPÉTENCES VISÉES

- Acquérir les connaissances juridiques de base en vigueur dans l'immobilier
- Appliquer les techniques de vente et d'action commerciale

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier
- Conseiller en immobilier

AUTRES FORMATIONS IFOCOP DANS LE DOMAINE

Responsable marketing et management commercial - Spécialisation marketing digital Niveau II

Responsable système QHSE (Qualité / Hygiène / Sécurité / Environnement) - Niveau II

Certification

- Diplôme niveau III reconnu par l'État Code CPF - 145875 Négociateur immobilier

Diplôme enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (J.O. du 14 avril 2012 code 313 w)

- Formacodes : 42154 / 42158

Pré-requis

- Niveau bac ou plus, ou autodidacte
- Expérience professionnelle souhaitée
- S'agissant de formations professionnelles pour adultes, la motivation est un facteur déterminant

Durée

8 mois – 1 200 heures

- 600 h de cours à l'Institut (532 h en CSP)
- 600 h en entreprise (301 h en CSP)

Public

Demandeur d'emploi, CIF, CIF-CDD, CSP, congé de reclassement, contrat de professionnalisation, période de professionnalisation

Indemnisation

Le stagiaire est indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région ou un OPACIF (accès possible en CIF-CDD pour les demandeurs d'emploi), ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre du CIF, d'une période de professionnalisation, du plan de formation ou du compte personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps de travail.

Admission

Sur dossier et entretien personnel approfondi.

Tarif

Nous consulter.



FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE PERIODE D'APPLICATION

La recherche d'une entreprise pour cette période pratique fait partie intégrante de la formation sous forme d'un module spécialisé, baptisé **Entreprise, Mode d'Emploi**. Ce module de formation est un process déployé sur les 4 mois de cours.

Les stagiaires sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés (voir au verso).

Pour plus d'informations, RDV sur www.ifocop.fr

PROGRAMME

4 mois

Prospecter, commercialiser et négocier une opération immobilière

- Prospecter, négocier et assurer la promotion commerciale d'un bien immobilier

Assister fiscalement et juridiquement le client jusqu'au terme de l'opération immobilière

- Effectuer des opérations immobilières dans le respect de la législation
- Exercer en professionnel de l'immobilier en respectant la loi HOGUET
- Conseiller et informer sur les incidences fiscales d'une opération immobilière

Assurer le suivi administratif, technique et financier des dossiers jusqu'au terme de l'opération immobilière

- Identifier les typologies et les pathologies d'un bâtiment
- Valoriser le patrimoine immobilier et le développement de l'urbanisme
- Déterminer le plan de financement des acquéreurs d'un bien immobilier
- Assurer une personne physique ou morale et un bien immobilier
- Rédiger les écrits sur Word et utiliser Internet
- Assurer la gestion comptable et financière d'une agence immobilière

Période d'application pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 4 mois permet une réelle mise en œuvre des nouvelles compétences. Elle contribue pour une grande part à la performance de l'IFOCOP en matière de retour à l'emploi.

Modalités d'évaluation pour la validation de la formation

- Études de cas issues de situations professionnelles prouvant l'acquisition de compétences nécessaires à l'occupation des emplois visés
- Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées pendant la période en entreprise
- Mise en situation professionnelle devant un jury
- Évaluation par le tuteur en entreprise

Dossier professionnel

Chaque stagiaire doit rédiger un dossier professionnel en rapport avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation. Le sujet est choisi en accord avec le tuteur en entreprise. Le document doit proposer une méthodologie de réflexion et des recommandations.

4 mois



FORMATION À LA RECHERCHE D'UNE PERIODE D'APPLICATION

Ce module de formation vous enseigne comment :

- définir votre projet professionnel
- maîtriser le secteur métier recherché
- construire un CV attractif
- organiser le rythme de vos recherches et relances
- comprendre l'entreprise ciblée et ses besoins en compétences
- vous présenter et faire valoir vos atouts en quelques mots
- bâtir une proposition de mission intéressante pour l'entreprise

CENTRES & SESSIONS

ERAGNY

Eric Chartier

echartier@ifocop.fr - 01 30 37 88 33

11/2016 à 07/2017 - 11/2016 à 06/2017

01/2017 à 09/2017 - 01/2017 à 08/2017

PARIS XI

Véronique Lalevée

vlalevee@ifocop.fr - 01 49 23 33 61

10/2016 à 06/2017 - 03/2017 à 10/2017

03/2017 à 11/2017



Places conventionnées par le Conseil Régional d'Île de France sur la session : ERAGNY du 07/11/2016 au 15/06/2017 & du 23/01/2017 au 30/08/2017
PARIS 11 du 15/03/2017 au 26/10/2017.