

**UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI**

**+DE 85% DE NOS DIPLÔMÉS  
RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Etude Emploi pour France Compétences



## CERTIFICATION

Certification professionnelle de niveau 5 (bac+2)  
Enregistrée au Répertoire National des  
Certifications Professionnelles le 26/06/2020 sur  
décision de France Compétences

## PRÉ-REQUIS

Bac ou diplôme / certification de niveau équivalent.  
Formation accessible après une VAP (Validation  
des Acquis Professionnels). Expérience  
professionnelle souhaitée.

Pour consulter les pré-requis exhaustifs, RDV sur  
[www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)

## DURÉE

8 mois / 1 160 heures

560 heures de cours & 600 heures en entreprise

Ces durées peuvent varier en fonction de votre  
statut

## PUBLIC

Demandeurs d'emploi

Salarié(e)s

Jeunes de moins de 26 ans

Personnes en situation de handicap

Personnes en reconversion professionnelle

## ADMISSION

Sur dossier et entretien personnel approfondi

## INDEMNISATION

Pendant la période de formation, vous êtes  
indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région,  
Transitions Pro (accès possible en CPF de  
transition – CDD pour les demandeurs d'emploi), un  
OPCO ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre  
du CPF de transition, d'une Pro-A, du plan de  
développement des compétences ou du compte  
personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps  
de travail.

## TARIF

Consulter notre site internet [www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)

## Descriptif 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 principalement mandaté par un vendeur/loueur pour trouver un acquéreur. 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.

Cette profession technique et réglementée nécessite des connaissances approfondies dans des domaines très divers : il faut avoir des compétences commerciales mais aussi juridiques, financières, fiscales et bien sûr techniques comme en urbanisme, pour être capable de conseiller et fidéliser ses clients.

Les opportunités sont riches et variées en termes de métiers ou débouchés : négociateur immobilier, vendeur immobilier, courtier immobilier, agent immobilier.

**Code ROME** correspondant au métier de Négociateur immobilier : C1504

## Compétences acquises

- Etudier le marché / Analyser l'offre et la demande immobilière
- Collecter les informations sur les prospects / Construire un argumentaire commercial
- Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV) / Valoriser et promouvoir un bien
- Organiser et planifier une visite / Mettre en œuvre une écoute active
- Evaluer la capacité de financement du client / Proposer des solutions de vente/achats/location avec défiscalisation
- Analyser les situations de blocage éventuelles
- Fixer des objectifs et mener un entretien de négociation / Etablir un avis de valeur
- Rédiger les mandats, états des lieux et baux locatifs et présenter une offre
- Informer et conseiller le client les modalités d'accès à la propriété et la transmission du patrimoine
- Informer les clients sur les dispositifs fiscaux, les assurances et l'urbanisme

## Modalités de certification

- Contrôle continu (mises en situations professionnelles, études de cas, projets...)
- Évaluation de la période d'application pratique en entreprise par le tuteur
- Élaboration d'un dossier professionnel relatif à la période d'application pratique en entreprise
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

## Modalités pédagogiques

Centrées sur l'acquisition de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif de cours en présentiel.

Pendant toute la formation, vous avez accès à une plateforme pédagogique en ligne vous permettant d'accéder à des ressources complémentaires.

Vous bénéficiez également d'un accompagnement durant votre contrat

# PROGRAMME

## 4 mois de cours

### Mettre en œuvre la stratégie commerciale immobilière

#### Compétences visées :

- Etudier le marché / Analyser l'offre et la demande immobilière
- Collecter les informations sur les prospects
- Construire un argumentaire commercial
- Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV)
- Valoriser et promouvoir un bien
- Organiser et planifier une visite

### Mener une négociation immobilière

#### Compétences visées :

- Mettre en œuvre une écoute active
- Evaluer la capacité de financement du client
- Proposer des solutions de vente/achats/location avec défiscalisation
- Analyser les situations de blocage éventuelles
- Fixer des objectifs et mener un entretien de négociation
- Etablir un avis de valeur / Rédiger les mandats, états des lieux et baux locatifs

### Accompagner la contractualisation immobilière

#### Compétences visées :

- Informer et conseiller le client sur les modalités d'accès à la propriété et la transmission
- Informer les clients sur les dispositifs fiscaux, les assurances et l'urbanisme
- Mettre en relation le client avec un réseau d'experts de l'immobilier
- Préparer l'acte de vente /achat/ location
- Recenser les différents documents nécessaires à la transaction immobilière

## 4 mois de période pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 4 mois permet une réelle mise en oeuvre des nouvelles compétences.

Elle contribue pour une grande part à la performance de l'Ifocop en matière de retour à l'emploi.

## Dossier de valorisation des compétences / Dossier professionnel

Chaque apprenant doit rédiger un dossier en lien avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation.

Il 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, maîtrise et réalisation des différentes activités.

## Entreprise, mode d'emploi

### Développer ses compétences

La recherche d'une entreprise pour cette période d'application pratique fait partie intégrante de toutes les formations métiers Ifocop, sous forme d'un module spécialisé déployé sur les 4 mois de cours. Les apprenants sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés, jusqu'à l'obtention d'une entreprise d'accueil.

### Réussir sa mission en entreprise

Un programme de formation à distance, développé sur une plateforme pédagogique permet le suivi des apprenants IFOCOP, pendant toute la durée de leur période d'application pratique en entreprise.

Chaque mois, il est proposé aux apprenants des activités à réaliser sur la plateforme pédagogique en ligne. Ils accèdent à des ressources, infographies, vidéos, PowerPoint sonorisés, PDF.

# CENTRES & SESSIONS

<https://www.ifocop.fr/calendrier-des-formations/>



# ifocop

**IFOCOP**

5 rue du Caducée BP 368 - 94154 RUNGIS CEDEX

01 46 87 24 05 - [information@ifocop.fr](mailto:information@ifocop.fr)

Inscrivez-vous à une réunion

d'information sur [www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)

## CONTACT VAE

Service commercial

01 56 34 69 62 - [vae@ifocop.fr](mailto:vae@ifocop.fr)

(uniquement le lundi, mardi et jeudi)