



L'IFOCOP est certifié Qualiopi pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

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

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

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 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.

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.

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 le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel. Ce dispositif en centre donne accès à une plateforme pédagogique en ligne permettant aux stagiaires de consulter des ressources complémentaires, d'être actifs sur un forum, d'être accompagnés durant la période d'application pratique en entreprise pour la réalisation de son dossier.

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

CERGY PONTOISE

Eric CHARTIER
echartier@ifocop.fr - 01 30 37 88 33
11/2022 à 07/2023

MONTIGNY-LE-BRETONNEUX

Caroline BAUD
cbaud@ifocop.fr - 01 76 38 08 44
10/2022 à 06/2023

Aurélien TUAL
sqy@ifocop.fr - 01 76 38 08 39
05/2023 à 01/2024

PARIS SUD – RUNGIS

Sonia FREITAS
sfreitas@ifocop.fr - 01 56 34 69 80
09/2022 à 05/2023

Nathalie GOUIN
ngouin@ifocop.fr - 01 56 34 69 60
04/2023 à 12/2023

PARIS XI

Lucia RIBEIRO
lribeiro@ifocop.fr - 01 89 20 29 72
06/2022 à 02/2023

Veronique LALEEVEE
vlalevee@ifocop.fr - 01 89 20 29 68
10/2022 à 06/2023



IFOCOP

5 rue du Caducée BP 368 - 94154 RUNGIS CEDEX
01 46 87 24 05 - information@ifocop.fr
Inscrivez-vous à une réunion
d'information sur www.ifocop.fr

CONTACT VAE

Service commercial
01 56 34 69 62 - vae@ifocop.fr
(uniquement le lundi, mardi et jeudi)