

CQP Négociateur immobilier

NOUVEAUTÉ

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, l'apprenant devra être en capable d'accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien. Il recherche des biens immobiliers, prospecte et prend des mandats de vente ou de location. Il est en mesure d'accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un acte authentique avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire.

Infos pratiques

J Durée

400 Heure(s) dont 80 Heure(s)
en entreprise

€ Tarif(s)

Demandeurs d'emploi et
individuels : tarif nous contacter

Programme

MODULE EMPLOYABILITE / TRE (14 H)

- Mener la veille métier - comprendre les principales tendances du marché de l'immobilier en termes d'emploi
- Construire sa base de données employeurs
- Construire son portefeuille de compétences dédié à l'immobilier (Faire son inventaire de personnalité, mener l'exploration expériences / compétences transposables, adapter ses OAV, CV et lettre de motivation)
- Vendre son projet professionnel - valoriser son identité numérique préparer son entretien de recrutement
- Mener la démarche de prospection
- Développer un comportement professionnel, être force de proposition en entreprise par le retour d'expérience, l'analyse critique des résultats, la proposition d'un plan d'amélioration, la prise d'initiative.

BLOC 1 Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien Volume Horaire : 105 H

- Comprendre les caractéristiques des marchés de l'immobilier, typologies de biens, (14 h)
- Comprendre l'évolution des comportements d'achat client - Définir les stratégies commerciales (14 h)
- Comprendre les fondamentaux de la négociation de la découverte client à la contractualisation acquéreurs vendeurs, propriétaires bailleurs, locataires) (28 h)
- Développer les usages numériques dans la gestion de la relation client (21h)
- Mener le suivi acquéreur / vendeur - Focus Téléphone outil commercial (14 h)
- Accueillir et informer le client en langue anglaise (14 h)

BLOC 2 Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location

- Apprécier le processus de vente et de mise en relation (7h)
- Organiser la prospection commerciale - Mettre en place les outils (28h)
- Prospecter pour repérer les biens à vendre ou à louer. (Ilottage, prospection téléphonique / physique, développement de partenariat) (21h)
- Évaluer la valeur d'un bien immobilier et conseiller le client sur les améliorations et les obligations réglementaires. (21h)
- Obtenir la mise en vente/location du bien par un mandat (Travail sur l'exclusivité) (14 h)
- Mettre en place les actions adéquates en termes de marketing commercial : communication web / print (papier), appropriation d'une dynamique CRM/GRC. Réaliser le descriptif de présentation et de valorisation du bien immobilier (plan, photos...) et les actions de promotion commerciale. (19h)

BLOC 3 Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un acte authentique avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire Volume Horaire : 91 h

- Faciliter la faisabilité financière d'une acquisition - Définir le financement d'un bien (14h)
- Apprécier la fiscalité immobilière applicable à la transaction (14h)
- Apprécier le cadre réglementaire et technique applicable au bien (propriété, urbanisme, diagnostic) (21 h)
- Sécuriser la relation vendeur / acquéreur, de la présentation de l'offre

Contacts

Les conditions d'admission

Prérequis

Bac ou niveau bac

→ **Niveau de sortie** : Sans niveau spécifique

Le parcours de formation

Diplôme obtenu

Attestation de formation

Modalités d'entrée

Participer aux réunions d'information collective le 23/11 ou le 30/11/2021 à la Faculté des Métiers de Saint-Jouan-des-Guérets.

FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 11/01/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr