

## PROGRAMME DE FORMATION

### CQP Négociateur Immobilier

*Notre programme de formation conçu pour les personnes souhaitant intégrer le métier de négociateur immobilier, vous dotera d'une expertise en réglementation, en juridique, en organisation de sa prospection, en découverte de projet vendeur acquéreur, en estimation immobilière, mais vous découvrirez aussi toutes les techniques de communication digitale, de traitement des objections et enfin de développement d'un réseau de partenaires.*

*Vous aborderez les normes réglementaires et juridiques, vous préparant à les appliquer efficacement pour optimiser les opérations de vos clients. Ensuite, vous apprendrez à identifier et à interagir stratégiquement avec les prospects de votre secteur, ce qui est essentiel pour développer et maintenir une activité fructueuse.*

*Vous identifierez les mécanismes du financement immobilier pour sécuriser les projets de vos clients vendeurs et acquéreurs. Chaque module intègre des études de cas pratiques ou des mises en situation pour vous permettre d'appliquer directement les connaissances acquises, renforçant ainsi votre compétence et votre confiance dans la gestion des défis quotidiens.*

*Ce parcours est idéal pour les négociateurs immobiliers et toutes personnes désireuses d'exceller et d'impacter positivement leur activité. Il promet le développement de votre performance professionnelle et vous positionne à l'avant-garde des professionnels de l'immobilier de votre secteur. Engagez vous dans cette formation pour devenir un leader innovant et compétent dans votre domaine.*

**Durée:** 400.00 heures (65.00 jours)

#### Profils des apprenants

- Demandeur d'emploi (reconversion professionnelle)
- Professionnel en activité
- Indépendant

#### Prérequis

- Définir son projet par écrit avec le CV à transmettre à m.mornet@360formation.fr
- Idéalement avoir réalisé une immersion de quelques jours au sein d'une agence immobilière pour découvrir le métier

# CBF 360 Formation

44 Ter Route du Point du Jour

44600 SAINT NAZAIRE

Email : e.bruneau@360formation.fr

Tel : +33699340685



## Accessibilité et délais d'accès

### Information accessibilité handicap

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes handicapées. Chaque situation de handicap est unique, de ce fait il nous est nécessaire d'être informé de la participation d'une personne handicapée à l'une de nos formations dès son inscription, afin de nous permettre de confirmer ensemble les possibilités d'accueil, et organiser au mieux sa participation dans les meilleures conditions en accord avec la personne.

**Réfèrent handicap** : M Cyril BRUNEAU – 06 42 51 81 14 – c.bruneau@360formation.fr

## Qualité et indicateurs de résultats

Pour l'année 2023: Taux d'abandon : 15% Insertion à l'emploi : 54%, 6 mois après la formation

Taux de réussite à l'examen : 95%. Poursuite d'étude : 3%

## Objectifs pédagogiques

- D'identifier les différences des enseignes immobilières
- Analyser son marché
- Organiser son secteur géographique de prospection
- Préparer ses outils de prospection
- Créer et Développer un portefeuille client
- Réaliser une découverte vendeur
- Réaliser une estimation de bien
- Proposer ses services et plus particulièrement un mandat exclusif
- Mettre en conformité ses actions en tenant compte des obligations juridiques liées au métier
- Définir une démarche marketing de mise en vente d'un bien
- Réaliser une découverte projet acquéreur
- Préparer une visite de bien
- Traiter les objections
- Soutenir une offre auprès du vendeur
- Réaliser le dossier notaire pour la vente

## Contenu de la formation

- Démarrage et présentation de la certification
- Développer la prise de mandat de biens immobilier et foncier
  - Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné
  - Participation à l'estimation d'un bien immobilier et/ou foncier
  - Prise d'un mandat immobilier
  - Promotion commerciale du bien immobilier et/ou foncier
  - Évaluation fin de module
- Accompagner le client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier
  - Accueil et prise en charge de client acquéreur
  - Recueil et analyse de la demande du client -acquéreur
  - Sélection et présentation des biens immobilier et/ou fonciers
  - Planification et visite des biens immobiliers et/ou fonciers
  - Évaluation fin de module
- Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte du bien immobilier et/ou foncier

CBF 360 Formation | 44 Ter Route du Point du Jour SAINT NAZAIRE 44600 | Numéro SIRET : 83028855100021 |

Numéro de déclaration d'activité : 52440812144 (auprès du préfet de région de : Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

## CBF 360 Formation

44 Ter Route du Point du Jour

44600 SAINT NAZAIRE

Email : e.bruneau@360formation.fr

Tel : +33699340685



- Élaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur
- Proposition de l'offre d'achat du bien immobilier au client -vendeur
- Préparation administrative de l'avant contrat
- Suivi de l'avant-contrat jusqu'à la réitération de la vente
- Évaluation fin de module
- Juridique immobilier
  - Introduction du juridique au secteur de l'immobilier
  - Loi HOGUET
  - Évaluation juridique
- Stage en entreprise
- Préparation examen
  - Explication de l'examen
  - Explication des contrôles continues (CCF)
  - Entraînement sur des sujets
  - Mise en situation réelles de l'examen
- Examen CQP NI

### Organisation de la formation

#### Équipe pédagogique

Cyril BRUNEAU Président de 360 FORMATION Responsable du centre et formateur référent. Titulaire d'un Titre FPA et d'un Master en Chef de Projet Apprentissage et Formation En Ligne. Fondateur et créateur d'un réseau de mandataire en Immobilier pendant 8 ans, divers postes dans les enseignes Century 21 et Foncia.

Bruno LE TUTOUR – Formateur Techniques Commerciales 360 FORMATION Négociateur et animateur d'équipe, Bruno vous accompagne tout au long du parcours commercial en vous proposant des outils opérationnels et efficaces.

#### Ressources pédagogiques et techniques

- Séances de formation en salle  Etudes de cas concertés  Exposés théoriques  Jeux de rôles  Livrets de formation  Espace intranet personnel  Groupe fermé Facebook avec anciens stagiaires.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions orales et écrites  Mises en situations  Dossiers à réaliser  Entretiens avec un jury de professionnel  Feuilles d'émargements  Comptes rendus d'activités  Intranet personnel  Entretiens avec formateurs référents

**Prix :** 4340.00€ par apprenant