

CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER INSCRIT RNCP 38277

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

Cette qualification s'adresse à des personnes titulaires d'un niveau 3 en France ou à l'étranger par la voie de la formation ou de l'expérience professionnelle, disposer des compétences rédactionnelles pour pouvoir suivre la formation.

Toute personne en situation de handicap peut prendre contact avec la référente handicap de l'organisme de formation.

OBJECTIFS

Au terme de la formation, les participants seront en mesure de :

- Donner les compétences techniques et les savoirs théoriques du métier de Négociateur immobilier.
- Posséder les compétences associés à ce métier.
- S'inscrire dans la relation à l'environnement professionnel.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et mise en pratique par le biais d'échanges ou de mises en situation.

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle certificatif en cours de formation.

Examen écrit final avec études de cas.

Examen oral avec jeux de rôle et entretien d'exploration devant jury composé de formateurs et de professionnels du terrain.

Chaque Bloc de compétences peut être suivi et validé indépendamment.

SUPPORT PEDAGOGIQUE

Support de cours et vidéoprojection.

Formation en présentiel à 100% ou en mixte de présentiel et distanciel.

DELAIS D'ACCES

Le dossier administratif doit être clôturé 8 jours avant le début de la formation.

DUREE

34 jours soit 238 heures + 15 heures d'épreuves certificatives

Période en entreprise 147 heures (21 jours)

INDICATEURS DE RESULTATS : TAUX MOYENS

Taux de réussite = 96%

Taux de placement = 70%

Maj 2026

CONTENU

BLOC DE COMPETENCES 1 :

BC1	Compétences évaluées
Développer la prise de mandats de biens immobiliers et fonciers	<ul style="list-style-type: none"> Prospection de biens immobiliers et fonciers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné, selon les orientations fixées par la direction de l'agence immobilière.
	<ul style="list-style-type: none"> Participation à l'estimation d'un bien immobilier et ou foncier en lien avec la Direction de l'agence immobilière.
	<ul style="list-style-type: none"> Prise d'un mandat immobilier en tenant en compte des orientations de l'agence immobilière.
	<ul style="list-style-type: none"> Promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier en lien avec la direction de l'agence immobilière.

Durée indicative : 63 heures soit 9 jours

BLOC DE COMPETENCES 2 :

BC2	Compétences évaluées
Accompagner le client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et ou foncier	<ul style="list-style-type: none"> Accueil et prise en charge du client acquéreur au sein de l'agence immobilière.
	<ul style="list-style-type: none"> Recueil et analyse de la demande du client acquéreur avec la direction de l'agence immobilière.
	<ul style="list-style-type: none"> Sélection et présentation de biens immobiliers et fonciers pouvant correspondre au projet du client acquéreur.
	<ul style="list-style-type: none"> Planification et visite des biens immobiliers et ou fonciers auprès du client acquéreur.

Durée indicative : 56 heures soit 8 jours

BLOC DE COMPETENCES 3 :

BC3	Compétences évaluées
Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente du bien immobilier et ou foncier	<ul style="list-style-type: none"> Conseil pour l'achat des biens immobiliers et ou fonciers en vue de l'élaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur.
	<ul style="list-style-type: none"> Proposition de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur.
	<ul style="list-style-type: none"> Préparation administrative de l'avant contrat relative à la transaction commerciale entre les deux parties.
	<ul style="list-style-type: none"> Accompagnement des clients et suivi de l'avant-contrat jusqu'à la réitération de la vente.

Durée indicative : 77 heures soit 11 jours

Module de formation transverse à l'ensemble des blocs de compétences du CQP

**Introduction au secteur de l'immobilier/Loi Hoguet
Socle juridique**

Durée indicative : Quotas de 42 heures au moins 7 heures pour chacun des blocs