



FORMATION DIPLOMANTE AU METIER DE NEGOCIATEUR IMMOBILIER

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

Le titulaire du titre RNCP Négociateur immobilier a pour perspective de prendre en charge la vente, la négociation et la gestion de biens immobiliers (appartements, maisons, bureaux, commerces, terrains...) ainsi que l'organisation d'opérations de promotion immobilière. Ce diplôme permet d'obtenir les 2 cartes professionnelles « Transaction » et « Gestion », délivrées par la CCI pour ouvrir une agence immobilière.

Il/Elle peut exercer, comme collaborateur ou à son compte, 2 grands types d'activité :

- Transaction immobilière : prospection, négociation, vente ou location de biens immobiliers
- Gestion immobilière : administration de biens immobiliers, gestion comptable, technique et administrative de copropriétés, gestion du patrimoine immobilier d'entreprises ou de collectivités

Publics visés :

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Jeunes de moins de 26 ans
- Personnes en situation de handicap
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis : Être titulaire d'un diplôme de niveau IV (BAC ou équivalent) ou Justifier d'une expérience professionnelle significative

Organisation de la formation :

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos formateurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 à 3 examens blancs par unité d'enseignement).

Stage :

La durée de stage est de 2 semaines.

Les stages servent de support aux épreuves « Gestion immobilière » et « Transaction immobilière ».

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

Évaluation des connaissances/compétences :

- À l'entrée de la formation : QCM
- En cours de formation : attention portée sur les conséquences de la non application des consignes + cas pratiques en fin de chaque module
- En sortie pour l'obtention du titre RNCP négociateur immobilier :
 - Mémoire
 - Passage devant un jury

PROGRAMME

- ✓ Culture Générale et Expression : 2 jours (14 heures)
- ✓ Communication Professionnelle : 5 jours (35 heures)
- ✓ Techniques Immobilières : 5 jours (35 heures)
- ✓ Conseil en Ingénierie de l'immobilier : 5 jours (35 heures)
- ✓ Conduite et Présentation des activités professionnelles : 5 jours (35 heures)
- ✓ Langue vivante étrangère Anglais (*optionnel*) : 3 jours (21 heures)
- ✓ Mémoire (préparation, soutenance, et passage du titre de niveau III reconnu au RNCP*) – 5 jours (35 heures)
- ✓ Stages en entreprise : 2 semaines (70 heures)

- Formation diplômante : .Titre RNCP de « négociateur immobilier », niveau III bac + 2
- Formation éligible au CPF

PROGRAMME DETAILLE

Durée de formation :

2 jours / 14 heures

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

- Méthodologie :

Savoir se documenter et enrichir sa culture générale ; La méthodologie de la synthèse de documents ; La méthodologie de l'écriture personnelle ; Savoir rédiger et utiliser un vocabulaire précis

- Thématiques :

Histoire du corps ainsi que de ses transformations ; La frontière entre le corps naturel et le corps artificiel, les limites du corps et l'homme de demain ; Vocabulaire autour du thème «Seuls avec tous» ; Seuls avec tous : l'individu face au monde

Durée de formation :

5 jours / 35 heures

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Communication globale :

Introduction à la communication ; La communication dans la relation interpersonnelle ; La communication dans la relation managériale ; La communication commerciale

Durée de formation :

5 jours / 35 heures

TECHNIQUES IMMOBILIERES

- Comptabilité générale :

Les notions, comptes, plan et outils comptables ; Bilan et compte de résultat ; Notions d'achat, charges et produits ; La TVA ; Travaux d'inventaire

- Transaction immobilière :

Le cadre de travail de l'agent immobilier ; De la prospection, du bien jusqu'à la conclusion de la transaction ; La conclusion , de la transaction

- Financement dans la transaction immobilière :

L'analyse du locataire ; L'analyse financière de l'acquéreur

- Gestion de la copropriété :

La découverte de la copropriété ; La gestion comptable, le suivi administratif, budgétaire et juridique de l'immeuble - Gestion locative :

Le cadre de la gestion locative ; La gestion du locataire et du propriétaire

Durée de formation :

5 jours / 35 heures

CONSEIL EN INGENIERIE DE L'IMMOBILIER

- Droit et veille juridique :

Identification et qualification juridiques dans le cadre des activités immobilières ; Étude et analyse des situations juridiques dans le cadre des activités immobilières

- Architecture, habitat et développement durable :

Architecture et Habitat, la caractérisation du bâtiment par la technique ; Urbanisme et Développement Durable, la caractérisation du bâtiment par la règle

- Économie et organisation de l'immobilier :

Le marché de l'immobilier ; Organisation de l'immobilier

Durée de formation :

5 jours / 35 heures

CONDUITE ET PRESENTATION DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

- Unité d'initiative locale :

Les enjeux et les acteurs de l'immobilier d'entreprise ; La gestion de l'immobilier d'entreprise

Durée de formation :

3 jours / 21 heures

LANGUE VIVANTE ETRANGERE ANGLAIS

- Anglais spécialité Immobilier :

The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues and transports ; The world company

MEMOIRE : préparation, soutenance, et passage du titre de Négociateur immobilier

Durée :

35 heures

(Hors examen)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Obtenir le titre de Négociateur Immobilier (titre de niveau III) reconnu au RNCP BAC+2

PREREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme de niveau IV (BAC ou équivalent) ou Justifier d'une expérience professionnelle significative

Durée :

40 JOURS - 280 HEURES (THEORIE / PRATIQUE / TEST)

Dont 2 semaines – 70 heures en stage entreprise

Coût : **6790 € HT par stagiaire** soit à partir de 24,25€HT par heure

Dates & lieux :

Des formations sont organisées toute l'année

Planning selon disponibilité



ORGANISME CERTIFIE QUALITE

GRUPE N2A SASU

431 rue Garrel 82000 Montauban • Tél : 0 805 694 748

SASU au capital de 100, 00 € • Siret 832 606 370 00027 • NAF 7120B

Déclaration d'activité de prestataire de formations enregistrée sous le numéro 76820085982 auprès du préfet de région d'Occitanie.