



## FORMATION CERTIFIANTE

- reconnue par la branche professionnelle
- courte durée (8 mois - 1 jour par semaine)
- immersion en entreprise

## COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Approche juridique
- Gestion des priorités
- Polyvalence et rigueur
- Sens du relationnel

Intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur d'une vente d'un bien (logement, commerce ou bureaux), le **négociateur immobilier** est en contact permanent avec la clientèle.

Prestataire de service il s'engage avec la signature d'un mandat à mettre tout en œuvre pour vendre le bien qui lui a été confié.

Au quotidien, il développe le secteur qui lui a été assigné et son réseau de clients





NOSCHOOL dispense des formations en immobilier depuis plus de 10 ans. Nous disposons d'un réseau solide dans le secteur immobilier et d'un partenariat avec la FNAIM



Votre chargée de relations entreprises  
Karine Figues : 07 69 88 92 72  
Renseignements et inscriptions sur  
[www.noschool.fr](http://www.noschool.fr)

## QU'EST QU'UN CQP ?

C'est une Certification de Qualification Professionnelle créée par la branche professionnelle de l'immobilier et délivrée par les organismes de formation certifiés par cette même branche.

Le CQP permet d'acquérir :

- des connaissances et les savoir-faire nécessaires à l'exercice du métier visé.
- de l'expérience en entreprise

**Le CQP s'adresse à un public adulte : demandeurs d'emploi en reconversion professionnelle ou salariés en développement de compétences**

FINANCEMENT (selon profil)

- Contrat de professionnalisation
- Stagiaire de la formation professionnelle
- Autofinancement

## BLOCS DE COMPÉTENCES

Introduction au secteur de l'immobilier / Loi Hoguet

### 1. Accueillir, informer, conseiller le client

- Communication et découverte du client
- La constitution d'un fichier de biens immobiliers
- Le processus d'achat et de prise de bail
- Les biens immobiliers : typologie et caractéristiques
- Le secteur de l'immobilier

### 2. Prospecter et prendre des mandats de vente ou de location

- Le processus de vente et de mise en location
- L'accompagnement vendeur
- La prospection immobilière
- L'estimation d'un bien immobilier
- Les travaux d'un bien
- La prise de mandat d'un bien immobilier
- Le marketing des biens immobiliers

### 3. Accompagner le propriétaire

- Le financement d'un bien
- La fiscalité des biens immobiliers
- Les baux de location d'habitation
- Promesse unilatérale et compromis

