

**OBJECTIFS & COMPÉTENCES  
PROFESSIONNELLES VISÉES**

- Accueillir, renseigner et orienter le client en fonction de ses besoins.
- Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur.
- Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur.
- Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location
- Réaliser une veille concurrentielle et informationnelle.
- Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée.
- Estimer un bien immobilier au prix juste pour établir une stratégie avec le propriétaire.
- Contractualiser avec un propriétaire.
- Assurer ou déléguer au gestionnaire locatif selon la nature du mandat (vente ou location), la promotion commerciale des biens immobiliers auprès des clients (acquéreurs ou locataires).

POE\_NI

**378h de formation – 11 semaines****Prérequis et accessibilité**

- Être inscrit à Pôle Emploi
- Diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) et/ou 1 à 3 ans d'expérience commerciale en prospection
- Sens du relationnel, être disponible et mobile

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter.

**Moyens pédagogiques et encadrement**

Formation dispensée en présentiel et/ou à distance par des formateurs expert du secteur de l'immobilier et de la vente : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle, projet fil rouge, méthodes immersives et outils Agiles.

**Modalités d'évaluation**

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur  
Formation qualifiante : certificat de réalisation

**LIEU DE FORMATION**

Modula Formation  
(Bordeaux Lac)

**ADMISSION**

Réunion d'information collective  
Dossier de candidature  
Entretien individuel

**DÉBOUCHÉS**

Négociateur en Immobilier  
spécialiste en transaction  
immobilière

**Les missions du Négociateur Immobilier**

Le négociateur immobilier est un intermédiaire entre les propriétaires et les acheteurs dans les transactions de biens immobiliers. Il est présent à toutes les étapes de la transaction, depuis la prospection jusqu'à la rédaction du compromis de vente.

- Prospecter de nouveaux clients potentiels.
- Évaluer les biens immobiliers en fonction de leur valeur marchande.
- Conseiller les clients sur les meilleures stratégies de vente ou d'achat.
- Assurer la promotion des biens immobiliers à vendre ou à louer.
- Organiser les visites et les présentations de biens immobiliers.
- Négocier les conditions de vente ou de location des biens immobiliers.
- Rédiger les contrats de vente et de location en conformité avec la législation en vigueur.
- Assurer un suivi régulier des transactions immobilières et des clients.
- Construire et entretenir un réseau de partenaire (notaires, avocats, agences, etc.).
- Se tenir informé des évolutions du marché immobilier et de la législation en vigueur.

[www.modula-formation.com](http://www.modula-formation.com)

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

contact@modula-formation.com

7, avenue  
Raymond Manaud  
33520 BRUGES

RECHERCHER DES  
CLIENTS – VENDEURS  
POUR OBTENIR DES  
MANDATS DE VENTE DE  
BIENS IMMOBILIERS ET  
FONCIERS – BC1

ACCOMPAGNER LE  
CLIENT ACQUEREUR  
POUR IDENTIFIER LES  
BIENS IMMOBILIERS ET  
FONCIERS A ACHETER –  
BC2

EFFECTUER  
L'INTERMEDIATION  
ENTRE LE CLIENT  
ACQUEREUR ET LE  
CLIENT VENDEUR AFIN  
DE CONTRACTUALISER  
L'ACTE DE VENTE DU  
BIEN IMMOBILIER ET/OU  
FONCIER – BC3

\* COMPÉTENCES  
NUMÉRIQUES POUR  
NÉGOCIATEUR  
IMMOBILIER 2.0

OPTIMISATION DE  
L'EMPLOYABILITÉ –  
TECHNIQUES DE RETOUR  
A L'EMPLOI (TRE)

STAGE EN ENTREPRISE

### Prospecter des biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné

- Découvrir **les outils numériques\*** pour réaliser une veille sur son secteur
- Exécuter une pige immobilière dans un secteur géographique
- Diffuser des supports de communication multicanal

### Participer à l'estimation d'un bien immobilier et/ou foncier

- Recueillir les données du bien immobilier et pré-estimer le bien
- Faire une proposition d'avis de valeur du bien auprès du propriétaire

### Prendre un mandat immobilier

- Recueillir l'accord du vendeur du bien sur la typologie du mandat de vente
- Rédiger le mandat immobilier en vue de sa signature par le vendeur
- Constituer le dossier de vente de la propriété

### Participer à la promotion commerciale du bien immobilier et/ou foncier

- Rédiger une proposition de la fiche commerciale et de l'annonce
- Diffuser les annonces papiers (vitrines / boîtes aux lettres, ...)
- Utiliser les réseaux sociaux

### Prendre en charge le client acquéreur

- Réussir l'accueil (physique ou téléphonique) au sein d'une agence
- Traiter des demandes par internet ou sur les réseaux sociaux

### Analyser la demande du client acquéreur

- Recueillir des informations sur la recherche
- Qualifier le projet immobilier avec la Direction de l'agence

### Présenter des biens immobiliers et fonciers

- Effectuer un rapprochement avec les biens correspondants au projet et à la surface, proposer d'autres biens immobiliers

### Organiser des visites de biens

- Planifier et réaliser des visites physiques ou virtuelles du bien
- Évaluer la satisfaction du client acquéreur
- Participer à la présentation d'un dossier de vente et des conditions d'acquisition du bien ; reporting au propriétaire (compte-rendu de visite)

### Élaborer une promesse d'achat avec le client acquéreur

- Conseiller le client sur les biens immobilier ou fonciers à acheter
- Rédiger une offre d'achat avec le client acquéreur

### Présenter une offre d'achat du bien immobilier au client vendeur

- Présenter l'offre et recueillir l'adhésion du client vendeur sur l'offre d'achat

### Préparer l'avant contrat

- Constituer un dossier administratif relatif à la transaction commerciale du bien (pour la rédaction du compromis)
- Recevoir le client acquéreur lors de la signature de l'avant contrat
- Réaliser le suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente
- Suivre les conditions suspensives de l'avant contrat
- Informer régulièrement le client vendeur de l'état d'avancement de la transaction
- Prendre rendez-vous avec les notaires pour la signature de l'acte de vente

- Techniques de webmarketing afin d'optimiser sa prospection et sa présence sur le web : création de pages de visite, référencement gratuit et payant,
- Outils bureautiques : Microsoft Word, Excel et Outlook
- Outils de création de visites virtuelles : photos (avec retouches), visite virtuelle, projeter le client grâce aux plans 3D réalisés et présentés par l'agent.

- Mener la veille métier : comprendre les principales tendances du marché de l'immobilier en termes d'emploi
- 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 et préparer son entretien de recrutement
- 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.
- Un atelier refonte du CV et de la Lettre de motivation
- Un atelier « savoir se présenter pour convaincre » : simulations d'entretiens, techniques de prise de parole en public et pitch de présentation.
- Un atelier « Comprendre la démarche réseau & utiliser les réseaux sociaux »
- Gestion des relations interpersonnelles en situation de travail, en situation de conflit et en situation de stress, pour acquérir les bons réflexes professionnels.
- Accompagnement individuel effectué via des séances de coaching personnalisées appuyées et formalisées par le PARE, **Plan d'Action de Retour à l'Emploi** pour optimiser le repositionnement professionnel des bénéficiaires.

- Mise en pratique de l'ensemble des apports théoriques acquis en formation
- Augmenter son employabilité en effectuant une immersion professionnelle

