

Devenir Négociateur·rice Immobilier

MaCarrière

m²i
Formation

Document mis à jour le 02/08/2025

Dispositif de formation : Préparation Opérationnelle à l'Emploi (POE)
Date de formation : Du 20 novembre 2025 au 3 mars 2026
Lieu(x) de formation : Tours
Date limite d'envoi de candidature : Le 17 octobre 2025

Devenez Négociateur Immobilier avec notre Préparation Opérationnelle à l'Emploi Individuelle : votre CDI à la clé !

Vous rêvez d'un métier dynamique, où les journées ne se ressemblent pas et où chaque rencontre peut changer une vie ?

Notre formation de **Négociateur immobilier** est faite pour vous.

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière
- Acquérir les techniques de prospection, négociation et closing
- Apprendre à développer et fidéliser une clientèle
- Comprendre la législation et les enjeux juridiques du secteur

Formation accessible aux demandeurs d'emploi inscrits à France Travail : débutants, reconversion professionnelle ou perfectionnement.

Modalités :

- Format présentiel dans nos locaux d'Orléans et à distance
- Durée 3 mois - du 20/11 au 20/02/2025 (64 jours)
- Accompagnement personnalisé + mises en situation pratiques

À l'issue de la formation : validez vos acquis devant un jury et intégrez un réseau d'agences partenaires.

Rejoignez une filière en plein essor et façonnez votre avenir dans l'immobilier.

Les places sont limitées !

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Rechercher des clients vendeurs
- Estimer un bien
- Accompagner les clients acquéreurs
- Gérer les relations entre les clients acquéreurs et les clients vendeurs
- Utiliser les outils numériques pour faciliter les missions du négociateur
- Identifier les différentes réglementations

PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau Bac minimum
- Dynamisme
- Motivation face aux défis
- Bon sens du relationnel et aptitudes commerciales

PUBLIC CONCERNÉ ET FINANCEMENT

Cette formation financée à 100%* est à destination des demandeur-se-s d'emploi inscrit-e-s à France Travail.

Après validation de votre candidature par l'entreprise, elle sera soumise à votre conseiller France Travail pour valider la cohérence entre votre profil et votre projet de formation.

COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

Catégorie	Module	Durée en jours	Durée en heures
Méthode	Présentation : Présentation du parcours, des objectifs de la formation, du centre de formation et de l'équipe - Introduction, présentation du parcours complet, accompagnement vers l'emploi - Définir le métier de négociateur en immobilier - Attentes et objectifs visés de chaque participant.	0.5	3.5
Méthode	Apprendre à apprendre : Comprendre comment fonctionne le cerveau pour mémoriser efficacement - Mettre en œuvre des stratégies d'apprentissage	0.5	3.5
Utiliser les outils numériques	Bureautique collaborative : Se perfectionner sur les outils Office (Word, Excel et powerpoint) - Utiliser efficacement une boîte mail - Naviguer sur Internet - Partager des documents - coconstruire un document - Organiser une réunion en visio	3	21
Rechercher des clients-vendeurs	Prospection de biens immobilier (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné : Veille informationnelle sur son secteur - Exécution de la pige immobilière - Diffusion des supports de communication multicanal	2	14
Utiliser les outils numériques	Techniques de webmarketing : optimiser sa prospection et sa présence sur le web : création de pages de visite, référencement gratuit et payant	1	7
Rechercher des clients-vendeurs	Participation à l'estimation d'un bien immobilier et /ou foncier : Recueillir toutes les données du bien immobilier - Estimation du bien immobilier - Proposition d'avis de valeur du bien immobilier auprès du propriétaire	3	21
Rechercher des clients-vendeurs	Prise d'un mandat immobilier : Recueil de l'accord du vendeur du bien immobilier et/ou foncier sur la typologie de mandat de vente - Rédaction du mandat immobilier en vue de sa signature par le vendeur du bien immobilier - Constitution du dossier de vente de la propriété (bien immobilier et /ou foncier)	3	21

Rechercher des clients-vendeurs	Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier : Rédaction d'une proposition de la fiche commerciale et de l'annonce du bien immobilier et /ou foncier auprès de la hiérarchie - Diffusion des annonces papier (vitrine, boîtes aux lettres, etc.), et /ou sur les réseaux sociaux.	1	7
Accompagner le client-acquéreur	Prise en charge du client - acquéreur : Accueil (physique, téléphonique) au sein d'une agence immobilière - Traitement des demandes par internet des clients qui contactent l'agence via le site ou les réseaux sociaux	2	14
Accompagner le client-acquéreur	Analyse de la demande du client- acquéreur : Recueil des informations sur la recherche du client acquéreur - Qualification du projet immobilier du client acquéreur avec la direction de l'agence immobilière	2	14
Accompagner le client-acquéreur	Présentation des biens immobiliers et fonciers : Rapprochement avec les biens immobiliers correspondants au projet et à la surface financière - Proposition d'autres biens immobiliers	2	14
Accompagner le client-acquéreur	Visite des biens immobiliers et/ou fonciers : Planification de la visite (physique virtuelle) du bien immobilier - Visite physique ou virtuelle du bien immobilier - Evaluation de la satisfaction du client-acquéreur - Participation à la présentation d'un dossier de vente et des conditions d'acquisition du bien auprès du client acquéreur - Reporting au propriétaire (Compte rendu de visite) - Conseil du client acquéreur sur le(s) bien(s) immobilier(s) ou foncier(s) à acheter	3	21
Intermédiaire client-vendeur/client-acquéreur	Elaboration d'un compromis d'achat avec le client acquéreur : Rédaction d'une offre d'achat avec le client acquéreur	2	14
Intermédiaire client-vendeur/client-acquéreur	Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur : Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur - Recueil de l'adhésion du client-vendeur sur l'offre d'achat	2	14
Intermédiaire client-vendeur/client-acquéreur	Préparation et suivi de l'avant contrat : Constitution du dossier administratif relatif à la transaction commerciale du bien (pour la rédaction du compromis) - Réception du client acquéreur lors de la signature de l'avant-contrat - Suivi des conditions suspensives de l'avant contrat - Information régulière du client-vendeur de l'état d'avancement de la transaction - Prise de rendez-vous avec les notaires pour la signature de l'acte de vente	5	35
Intelligence artificielle	Usage de l'IA dans le métier : Comprendre les concepts clés de l'intelligence artificielle et leur application dans le secteur immobilier - Utiliser des outils IA pour automatiser des tâches immobilières (gestion des clients, prédiction de prix, maintenance prédictive) - Optimiser la prospection et la gestion des leads grâce à des solutions IA adaptées - Développer une stratégie IA personnalisée en fonction des besoins de l'agence immobilière et du marché local	1	7
Loi & contraintes	Socle introductif commun : Introduction au secteur de l'immobilier/ Loi Hoguet - Loi Hoguet - Loi Elan - Loi Alur - RGPD	5	35

Utiliser les outils numériques	Outils de création de visites virtuelles : photos (avec retouches), visite virtuelle, montage vidéo ; projeter le client grâce aux plans 3D réalisés et présentés par l'agent.	4	28
Validation des acquis	Pratique professionnelle : Période d'application en milieu professionnel	17	119
Validation des acquis	Préparation et passage soutenance devant jury à partir d'une étude de cas	4.5	31.5
Méthode	Bilan : clôture de la formation	0.5	3.5

À PROPOS DES CERTIFICATIONS

Certification éditeur :

Les certifications éditeurs dépendent des éditeurs uniquement (PEGA, SAP, Salesforce, Microsoft, Red Hat...). Chaque éditeur a sa propre façon d'évaluer son candidat.

Cela se fait souvent par le biais d'un QCM chronométré. Sur cette base, il faut généralement obtenir un pourcentage de succès supérieur à 70%. Merci de prendre le temps de demander à vos interlocuteurs M2i le cadre et les conditions de ce passage.

Validation des acquis M2i :

La validation des acquis M2i se fait soit par un QCM chronométré, soit par un examen de fin de parcours ou les candidats passent par groupes de 2 ou 3 devant un jury qui déterminera vos acquis suite à votre cursus de formation. Généralement cette soutenance est précédée de 3 jours de travaux pratiques en groupe afin de préparer cette soutenance. Les équipes M2i pourront vous guider dans votre projet.

LES PLUS DE M2I FORMATION

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance :

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance

La playlist e-learning : tous les apprenants ont accès avant, pendant et après le cursus à notre plateforme e-learning M2i Learning pour :

- Acquérir les connaissances prérequis avant de démarrer (sous condition de l'existence des modules pour combler les lacunes)
- Utiliser les modules conseillés par les formateurs pour faire de l'ancrage mémoriel sur des sujets abordés pendant la formation
- Revenir sur un sujet après la formation pour continuer à s'auto-former

MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation délivrée en présentiel et/ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre des méthodes démonstratives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos équipes accorderont toute leur attention au traitement de votre candidature et s'engagent à vous faire un premier retour dans un délai de 7 jours.

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de vérification des prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail (dans le cas de certains dispositifs)

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page [Accueil PSH](#).

POURQUOI CHOISIR M2I FORMATION ?

- Un apprentissage métier proactif axé sur l'emploi et basé sur le faire avec l'accompagnement de nos formateurs tout au long du parcours.
- Un accès à des experts : bénéficiez de l'expertise de nos formateurs.
- En présentiel ou à distance : accès individuel aux ressources de formation et progression personnalisée si besoin.
- Outils de suivi collectif et individuels (espaces d'échanges et de partage en ligne, salles virtuelles si en présentiel ou à distance, supports de cours, TP, exercices).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exemples de validation des acquis de formation :

- Travaux dirigés dans chaque module
- Mise en situation via des cas pratiques et un mini projet
- Certification (si prévue dans le programme de formation)
- Soutenance devant un jury de 30 à 40 min

