

# Devenir Négociateur·rice Immobilier

MaCarrière

m<sup>2</sup>i  
Formation

Document mis à jour le 27/05/2026

Dispositif de formation : **Préparation Opérationnelle à l'Emploi (POE)**  
Date de formation : **Du 22 avril au 25 juillet 2024**  
Période de stage : **Du 3 au 27 juin 2024**  
Lieu(x) de formation : **Compiègne**  
Date limite d'envoi de candidature : **Le 14 avril 2024**

Vous aimez les défis et êtes passionné par le marché de l'immobilier ?

Pourquoi ne pas devenir **Négociateur immobilier** ?

Le négociateur immobilier est à la fois prospecteur, négociateur et vendeur.

C'est un véritable prospecteur qui est en perpétuelle recherche de nouveaux biens immobiliers dans le but de les inscrire dans son portefeuille.

Dès lors, il devient l'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur et participe de ce fait aux négociations. Il sert aussi de conseil à l'acquéreur.

C'est pourquoi il lui faut posséder des connaissances, dans les domaines du droit, du commerce, de la finance et parfois dans le BTP, en vue de conseiller et donner son avis.

**Notre formation d'une durée de 57 jours dispose de 15 places et se déroulera à Compiègne du 22 Avril au 25 Juillet 2024.**

Notre formation vise à vous transmettre les compétences techniques essentielles à l'exercice du métier et sera associée à un accompagnement à votre retour à l'emploi au fil de votre formation.

A l'issue de votre formation, vous passerez l'examen pour obtenir le CQP Négociateur Immobilier (RNCP 37149).

La pédagogie principalement pratique dispensée par nos formateurs vous permettra à l'issue de la formation d'acquérir l'autonomie nécessaire pour mener à bien vos futures missions grâce à des travaux pratiques, travaux de groupe et un projet fil rouge. Enfin, une période d'application pratique d'une durée de 133h est intégrée dans votre formation afin de mettre en pratique vos acquis.

## OBJECTIFS DE FORMATION

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

### **Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien**

- 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)

**Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire**

- Organiser la négociation entre les parties (propriétaires et acquéreurs ou locataires).
- Accompagner le propriétaire dans la signature d'un contrat de location.
- Aider le client-acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier.
- Effectuer le suivi de la transaction dans le cadre du mandat de vente.

## **PRÉREQUIS**

- Bac validé (Niveau Bac +2 recommandé)
- Capacités rédactionnelles
- Bonne élocution et aisance verbale
- Aisance relationnelle
- Goût du contact et de la vente
- Goût du challenge

# 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

Planning non contractuel, pouvant être soumis à modifications :

| Modules   | Détail des modules/séquences   | Modalités pédagogiques envisagée   | Durée totale en heures (base journalière de 7h) |
|---|--|--|---|
| Fondamentaux  | Accueil<br>Présentation du parcours, des objectifs de la formation, du centre de formation et de l'équipe<br>Introduction, présentation du parcours complet, accompagnement vers l'emploi.<br>Qu'est-ce qu'un négociateur en immobilier?<br>Présentation des horaires et des modalités organisationnelles<br>Attentes et objectifs visés de chaque participant | En présentiel<br>Présentation<br>Questions /réponses   | 3,5   |
| Prospections de biens immobilier (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné | Veille informationnelle sur son secteur<br><br>Execution de la pige immobilière<br><br>Diffusion des supports de communication multicanal  | Alternance des méthodes:<br>30% de théorie,<br>20% exercices et Quizz,<br>50% ateliers participatifs:<br>jeu de rôles, Recherche internet, travail en sous-groupe , reseaux sociaux<br>feedback;<br>Evaluation d'acquis :<br>QCMs et exposés<br>CCF<br>Préparation à la certification                        | 14,0  |
| Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier                              | Recueillir toutes les données du bien immobilier<br><br>Pré-estimation du bien immobilier auprès du Directeur d'agence<br><br>Proposition d'avis de valeur du bien immobilier auprès du propriétaire   | Alternance des méthodes:<br>30% de théorie,<br>20% exercices et Quizz,<br>50% ateliers participatifs:<br>jeu de rôles, techniques de résolution des problèmes, rétrospective, feedback;<br>Evaluation d'acquis :<br>QCMs et exposés<br>CCF<br>Préparation à la certification<br>étude de cas et jeux de rôle | 14,0  |

|  |   |  |      |
|--|---|--|------|
| <b>Prise d'un mandat immobilier</b>  | Recueil de l'accord du vendeur du bien immobilier et/ou foncier sur la typologie de mandat de vente                           | Cas pratiques<br>Expérimentation<br>Echanges d'expériences   | 21,0 |
|  | Rédaction du mandat immobilier en vue de sa signature par le vendeur du bien immobilier                                       | Évaluation des acquis (Quizz, QCM, Questionnement...)<br>CCF   |      |
|  | Constitution du dossier de vente de la propriété (bien immobilier et /ou foncier).  | Préparation à la certification jeux de rôle  |      |
| <b>Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et ou foncier</b> | Rédaction d'une proposition de la fiche commerciale et de l'annonce du bien immobilier et /ou foncier auprès de la hiérarchie | Exposé<br>Cas pratiques<br>Expérimentation<br>Évaluation des acquis (Quizz, QCM, Questionnement...)                                  | 7,0  |
|  | Diffusion des annonces papier (vitrine, boîtes aux lettres, etc.), et /ou dans les réseaux sociaux.                           | Préparation à la certification étude de cas  |      |
| <b>Prise en charge du client - acquéreur</b>                                     | Accueil (physique, téléphonique) au sein d'une agence immobilière   | Exposé<br>Cas pratiques<br>Expérimentation<br>Echanges d'expériences<br>Évaluation des acquis (Quizz, QCM, Questionnement...)<br>CCF | 14,0 |
|  | Traitement des demandes par internet des clients qui contactent l'agence via le site ou les réseaux sociaux                   | Préparation à la certification   |      |
| <b>Analyse de la demande du client- acquéreur</b>                                | Recueil des informations sur la recherche du client acquéreur   | Alternance des méthodes: 30% de théorie, 20% exercices et Quizz, 50% ateliers participatifs: jeu de rôles, rétrospective, feedback;  | 14,0 |
|  | Qualification du projet immobilier du client acquéreur avec la direction de l'agence immobilière                              | Évaluation d'acquis : QCMs et exposés<br>CCF<br>Préparation à la certification jeux de rôle  |      |
| <b>Présentation des biens immobiliers et fonciers</b>                            | Rapprochement avec les biens immobiliers correspondants au projet et à la surface financière                                  | Mise en situation<br>Simulations de ventes<br>Présentation d'étude de secteur et du bien<br>CCF                                      | 14,0 |
|  | Proposition d'autres biens immobiliers  | Préparation à la certification étude de cas  |      |
| <b>Visite des biens immobiliers et/ou fonciers</b>                               | Planification de la visite (physique virtuelle) du bien immobilier  | Travaux de sous-groupes<br>mise en situation<br>Expérimentation  | 14,0 |
|  | Visite physique ou virtuelle du bien immobilier   | CCF  |      |
|  | Évaluation de la satisfaction du client- acquéreur  | Préparation à la certification   |      |
|  | 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)  |  |      |
| <b>Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur</b>               | Conseil du client acquéreur sur le(s) bien(s) immobiliers ou fonciers à acheter   | Cas pratique<br>Expérimentation<br>Étude de cas<br>CCF   | 21,0 |
|  | Rédaction d'une offre d'achat avec le client acquéreur  | Préparation à la certification étude de cas  |      |

|   |   |  |       |
|---|---|--|-------|
| <b>Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur</b> | Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur  | Cas pratique<br>Expérimentation<br>Etude de cas<br>CCF   | 14,0  |
|   | Recueil de l'adhésion du client-vendeur sur l'offre d'achat   | Préparation à la certification<br>jeux de rôle   |       |
| <b>Préparation de l'avant contrat</b>                                       | Constitution du dossier administratif relatif à la transaction commerciale du bien (pour la rédaction du compromis) | Cas pratique<br>Expérimentation<br>Etude de cas<br>CCF   | 21,0  |
|   | Réception du client acquéreur lors de la signature de l'avant-contrat.  | Préparation à la certification<br>étude de cas   |       |
| <b>Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente</b>          | Suivi des conditions suspensives de l'avant contrat   | Mise en situation<br>Simulations de ventes   | 21,0  |
|   | Information régulière du client-vendeur de l'état d'avancement de la transaction                                    | Création de contrats de ventes<br>CCF  |       |
|   | Prise de rendez-vous avec les notaires pour la signature de l'acte de vente.  | Préparation à la certification   |       |
| <b>Socle introductif commun</b>   | Introduction au secteur de l'immobilier/Loi Hoguet  | Apport théorique<br>Présentation<br>travaux de recherche<br>Cas pratique                       | 35,0  |
| <b>Aide à la recherche d'emploi</b>   | Utiliser LinkedIn pour trouver un emploi et pour Communiquer  | Travaux de sous-groupes<br>mise en situation   | 7,0   |
|   | Atelier CV et écrits professionnels   | Exercices de groupes, travail concret sur le CV  |       |
|   | Réussir son entretien d'embauche – Vidéo  | Développer son réseau et sa visibilité sur LinkedIn  |       |
|   | Demi-journée accompagnée "recherche d'emploi"   |  |       |
| <b>Pratique professionnelle</b>   | Période d'application en milieu professionnel   | Pratique<br>Grille d'évaluation pour la certification  | 133,0 |
|   | Validations des compétences acquises en situation réelles de terrain  |  |       |
| <b>Certification</b>  | Passage du CQP Négociateur Immobilier   | Étude de Cas<br>Soutenance orale devant Jury   | 28,0  |
| <b>Synthèse du parcours</b>   | Bilan et clôture de la formation  | Tour de table<br>Questionnaire de satisfaction à chaud<br>Bilan qualitatif de fin de formation | 3,5   |

## CERTIFICATION

CQP Négociateur Immobilier (RNCP 37149).

# À PROPOS DES CERTIFICATIONS

## Modalités d'évaluation :

### 1. Evaluation par l'organisme de formation - Etude de cas (épreuve écrite)

- Le candidat devra traiter différents sujets pendant 2h à partir d'une situation proposée relatif aux blocs proposés
- Conseil sur le plan technique, juridique, fiscal et financier
- Accompagnement dans la rédaction d'un bail locatif
- Accompagnement dans le montage d'un dossier financier
- Suivi de la transaction

### 2. Evaluation par le tuteur en entreprise - Observation au poste

Le candidat sera évalué dans le cadre de la réalisation de ses missions en entreprise au regard des compétences visées par la certification. Il sera confronté à une situation qui lui permettra d'accompagner un client jusqu'à la signature d'un compromis de vente ou achat ou d'un bail.

### 3. Evaluation par le jury professionnel : Entretien avec le jury sur la base d'un cas pratique tiré au sort.

- Cas pratique tiré au sort
- Il s'agit d'une question liée à une situation professionnelle courante à laquelle le candidat doit apporter une réponse argumentée à l'oral. Le candidat doit apporter une réponse à l'oral, à partir d'une situation proposée relatif aux blocs
- Conseil sur le plan technique, juridique, fiscal et financier
- Accompagnement dans la rédaction d'un bail locatif
- Accompagnement dans le montage d'un dossier financier
- Suivi de la transaction
- Le jury pose des questions autour de cette situation. Le jury prend en compte les réponses du candidat au cas pratique et peut l'interroger sur les points qu'il souhaite approfondir
- Durée globale de l'épreuve 5 min de préparation / 15 min d'épreuve

## LES PLUS DE M2I

- Formation intégralement financée par France Travail
- Formateurs reconnus pour leur expertise technique et pédagogique
- Accompagnement dans votre retour à l'emploi grâce à notre réseau d'entreprises
- Cours réservé aux demandeur(se)s d'emploi 100% financé

## 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 [Politique Handicap](#).

## POURQUOI CHOISIR M2I ?

- 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

