Devenir Négociateur·rice Immobilier

Document mis à jour le 24/11/2026

Dispositif de formation :	**Préparation Opérationnelle à l'Emploi (POE)**
Durée de la formation :	**57 jours (399h)**
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 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. Qu'est-ce qu'un négociateur en immobilier? Présentation des horaires et des modalités organisationnelles Attentes et objectifs visés de chaque participant	En présentiel Présentation Questions /réponses	3,5
Prospections de biens immobilier (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné	Veille informationnelle sur son secteur Execution de la pige immobilière Diffusion des supportsde communication multicanal	Alternance des méthodes: 30% de théorie, 20% exercices et Quizz, 50% ateliers participatifs: jeu de rôles, Recherche internet, travail en sous-groupe , reseaux sociaux feedback; Evaluation d'acquis : QCMs et exposés CCF Préparation à la certification	14,0
Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et /ou foncier	Recueillir toutes les données du bien immobilier Pré-estimation du bien immobilier auprès du Directeur d'agence Proposition d'avvis de valeurdu bien immobilier auprès du propriétaire	Alternance des méthodes: 30% de théorie, 20% exercices et Quizz, 50% ateliers participatifs: jeu de rôles, techniques de résolution des problèmes, rétrospective, feedback; Evaluation d'acquis : QCMs et exposés CCF Préparation à la certification étude de cas et jeux de rôle	14,0

Prise d'un mandat immoblier	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).	Cas pratiques Expérimentation Echanges d'expériences Évaluation des acquis (Quizz, QCM, Questionnement...) CCF Préparation à la certification jeux de rôle	21,0
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, boites aux lettres, etc.), et /ou dans les réseaux sociaux.	Exposé Cas pratiques Expérimentation Évaluation des acquis (Quizz, QCM, Questionnement...) Préparation à la certification etude de cas	7,0
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	Exposé Cas pratiques Expérimentation Echanges d'expériences Évaluation des acquis (Quizz, QCM, Questionnement...) CCF Préparation à la certification	14,0
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	Alternance des méthodes: 30% de théorie, 20% exercices et Quizz, 50% ateliers participatifs: jeu de rôles, rétrospective, feedback; Evaluation d'acquis : QCMs et exposés CCF Préparation à la certification jeux de rôle	14,0
Présentation des biens immobiliers et fonciers	Rapprochement avec les biens immobiliers correspondants au projet et à la surface financière Proposition d'autres biens immobiliers	Mise en situation Simulations de ventes Presentation d'etude de secteur et du bien CCF Préparation à la certification étude de cas	14,0
Visite des biens immobiliers et/ou fonciers	Planification de la visite (physiquevirtuelle) 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)	Travaux de sous-groupes mise en situation Expérimentation CCF Préparation à la certification	14,0
Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur	Conseil du client acquéreur sur le(s) bien(s) immobiliers ou fonciers à acheter Rédaction d'une offre d'achat avec le client acquéreur	Cas pratique Expérimentation Etude de cas CCF Préparation à la certification étude de cas	21,0

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	Cas pratique Expérimentation Etude de cas CCF Préparation à la certification jeux de rôle	14,0
Préparation 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.	Cas pratique Expérimentation Etude de cas CCF Préparation à la certification étude de cas	21,0
Suivi de l'avant contrat jusqu'à à la réitération de la vente	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.	Mise en situation Simulations de ventes Création de contrats de ventes CCF Préparation à la certification	21,0
Socle introductif commun	Introduction au secteur de l'immobilier/Loi Hoguet	Apport théorique Présentation travaux de recherche Cas pratique	35,0
Aide à la recherche d'emploi	Utiliser LinkedIn pour trouver un emploi et pour Communiquer Atelier CV et écrits professionnels Réussir son entretien d'embauche – Vidéo Demi-journée accompagnée "recherche d'emploi"	Travaux de sous-groupes mise en situation Exercices de groupes, travail concret sur le CV Développer son réseau et sa visibilité sur LinkedIn	7,0
Pratique professionnelle	Période d'application en milieu professionnel Validations des compétences acquises en situation réelles de terrain	Pratique Grille d'évaluation pour la certification	133,0
Certification	Passage du CQP Négociateur Immobilier	Étude de Cas Soutenance orale devant Jury	28,0
Synthèse du parcours	Bilan et clôture de la formation	Tour de table Questionnaire de satisfaction à chaud 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 proposé 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 proposé 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 poste 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
- Cursus 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).

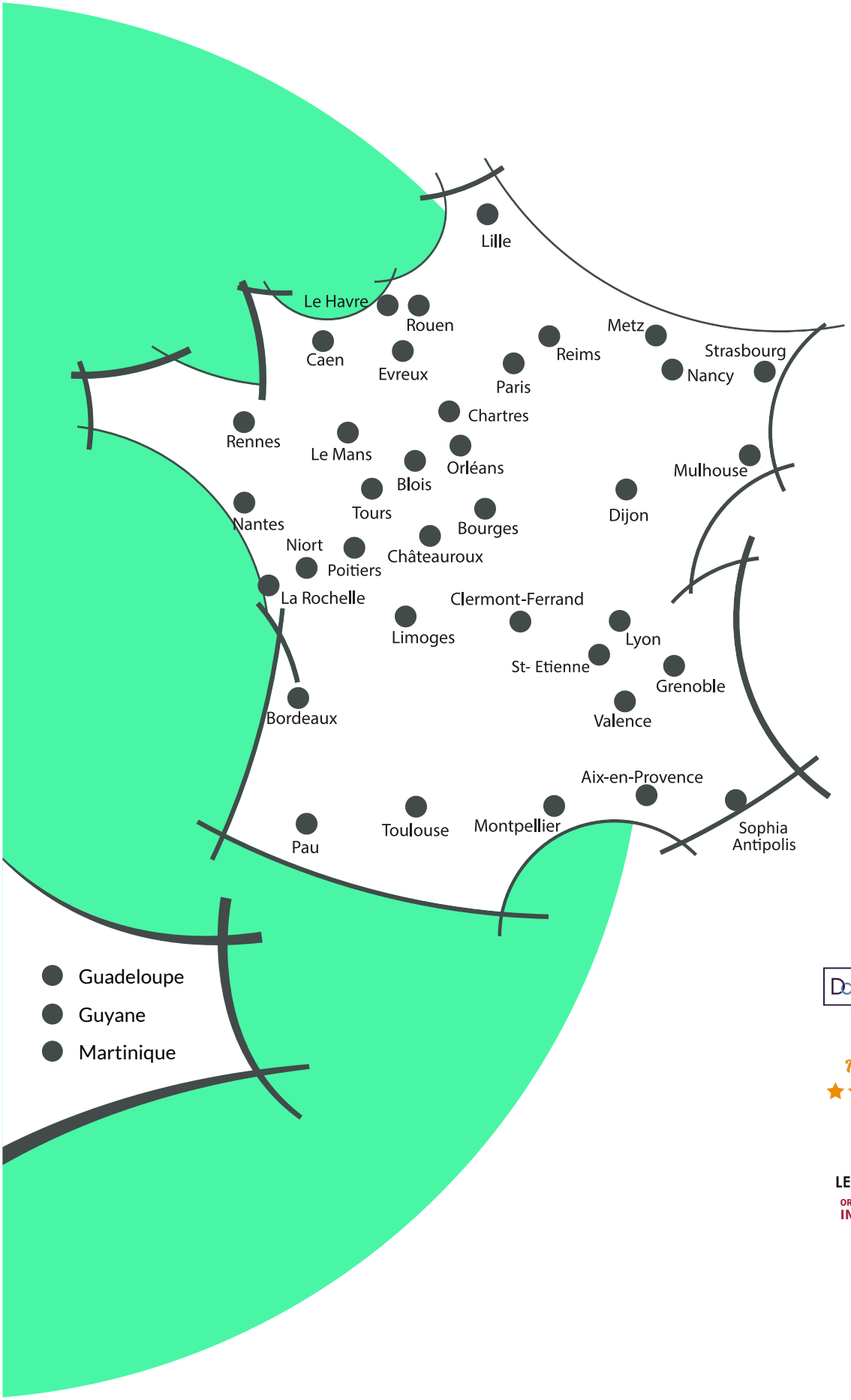
MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

MaCarrière

m2i Formation



Datadock

Avis Vérifiés 4,6/5

LEADERS LEAGUE
ORGANISME DE FORMATION INCONTOURNABLE

© Ma Carrière M2i Formation - Crédits photos : Getty Images - Document non contractuel - Les informations contenues dans ce document peuvent être modifiées sans préavis - NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE