

PLAN D'ÉTUDES

FORMATION QUALIFIANTE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Pré-requis :
18 ans
minimum

Durée théorique :
9 mois
(inscription garantie pendant 3 ans)

Nombre d'heures de formation :
700 heures

Objectif de formation

Le Négociateur immobilier a pour mission de développer le portefeuille de biens immobiliers de son employeur dans un secteur géographique donné et de les vendre ou les louer à des clients. En tant qu'intermédiaire entre les propriétaires et les acheteurs ou les locataires, il intervient à toutes les étapes d'une transaction immobilière, de la prospection à la signature. Expert dans tous les domaines de l'immobilier, il assure un fort rôle de conseil auprès de ses clients et exerce plusieurs types d'activité :

- Prospection pour proposer de nouveaux biens à la clientèle
- Evaluation des biens
- Négociation et conclusion des mandats de commercialisation
- Définition et mise en oeuvre des actions de promotion auprès des clients
- Organisation et réalisation des visites
- Conseil technique, juridique, fiscal et financier

Formation qualifiante

Cette formation qualifiante, conçue spécifiquement par ENACO et délivrée intégralement en ligne sur le campus eTrotter, a pour objectif de vous former au métier de négociateur immobilier.



Stage

Dans le cadre de cette formation qualifiante, le stage n'est pas obligatoire, mais vivement conseillé.

Si vous choisissez de réaliser un stage, celui-ci ne pourra excéder 6 mois au sein de la même entreprise et par année d'enseignement.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

Validation de la formation

La validation de la formation est assujettie à la réalisation de la totalité des devoirs inclus dans le programme et à l'obtention d'une moyenne générale minimale de 12/20. Votre attestation de réussite vous sera ensuite transmise par ENACO.

PROGRAMME DE LA FORMATION NÉGOCIATEUR IMMOBILIER*

Enseignement professionnel	Modules
Droit immobilier	<ul style="list-style-type: none"> • Le droit des biens et de la propriété • Le cadre juridique du métier d'agent immobilier
Financement	<ul style="list-style-type: none"> • Le plan de financement • Les prêts immobiliers • Les aides au financement immobilier • Les garanties de paiement
Fiscalité	<ul style="list-style-type: none"> • Revenus fonciers et réductions d'impôts • Les différents impositions immobilières
Immobilier d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • L'environnement : marché et spécificités • Les différents baux • Estimation • Le cadre juridique de l'acquisition • Financement et fiscalité de l'acquisition • Le crédit-bail immobilier • L'urbanisme commercial
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • E-mailing et tableau de bord • Les logiciels • Droit informatique
La transaction immobilière	<ul style="list-style-type: none"> • L'environnement • La prospection • L'entretien de vente avec le vendeur • L'entretien de vente avec l'acquéreur • Le négociateur
La vente immobilière	<ul style="list-style-type: none"> • La vente traditionnelle • La vente particulière
Le métier d'agent immobilier	<ul style="list-style-type: none"> • La carte professionnelle • Les obligations de l'agent immobilier et les mandats
Techniques du bâtiment	<ul style="list-style-type: none"> • Le bâtiment • Les surfaces • Diagnostics et sécurité
Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais : Le Simple Present et le Present Continuous ; La comparaison ; Transformer les noms et les adjectifs ; Making a presentation ; Exprimer ses capacités : CAN ; Indirect speech ; le Present Perfect ; Writing e-mails ; Making travel arrangements ; Used to ; le Past Perfect ; La voix passive ; How to write your resume ; Analyse rapide de texte : Scanning et Skimming ; Les phrasal verbs ; Les verbes irréguliers ; Asking for and giving directions ; Describing a picture ; Dedicated to Bachelor Distribution Students ; Dedicated to Bachelor Immobilier students ; Dedicated to Bachelor ARH students • Espagnol : Geografía e historia de España ; Situación económica y sectores de actividad más importantes ; España y el extranjero ; Anuncios publicitarios ; Correspondencia • Italien : L'impresa e la sua struttura ; l'Italia nel contesto internazionale ; CV e lettere di candidatura ; Schede grammaticali

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme