

## 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"> <li>• Le droit des biens et de la propriété</li> <li>• Le cadre juridique du métier d'agent immobilier</li> </ul>
Financement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le plan de financement</li> <li>• Les prêts immobiliers</li> <li>• Les aides au financement immobilier</li> <li>• Les garanties de paiement</li> </ul>
Fiscalité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revenus fonciers et réductions d'impôts</li> <li>• Les différents impositions immobilières</li> </ul>
Immobilier d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'environnement : marché et spécificités</li> <li>• Les différents baux</li> <li>• Estimation</li> <li>• Le cadre juridique de l'acquisition</li> <li>• Financement et fiscalité de l'acquisition</li> <li>• Le crédit-bail immobilier</li> <li>• L'urbanisme commercial</li> </ul>
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E-mailing et tableau de bord</li> <li>• Les logiciels</li> <li>• Droit informatique</li> </ul>
La transaction immobilière	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'environnement</li> <li>• La prospection</li> <li>• L'entretien de vente avec le vendeur</li> <li>• L'entretien de vente avec l'acquéreur</li> <li>• Le négociateur</li> </ul>
La vente immobilière	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vente traditionnelle</li> <li>• La vente particulière</li> </ul>
Le métier d'agent immobilier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La carte professionnelle</li> <li>• Les obligations de l'agent immobilier et les mandats</li> </ul>
Techniques du bâtiment	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le bâtiment</li> <li>• Les surfaces</li> <li>• Diagnostics et sécurité</li> </ul>
Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Anglais :</b> 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</li> <li>• <b>Espagnol :</b> Geografía e historia de España ; Situación económica y sectores de actividad más importantes ; España y el extranjero ; Anuncios publicitarios ; Correspondencia</li> <li>• <b>Italien :</b> L'impresa e la sua struttura ; l'Italia nel contesto internazionale ; CV e lettere di candidatura ; Schede grammaticali</li> </ul>

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