

CQP Négociateur Immobilier

Code ROME : C1504

Formacode : 42103 Transaction
immobilière

Objectifs de la formation :

Être capable de développer la prise de mandats de biens immobiliers et fonciers

Être en mesure d'accompagner le client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier

Être capable d'effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné

Toute personne qui travaille dans l'immobilier ou qui souhaite se reconverter ou monter en compétence pour travailler dans un syndicat de copropriété ou chez un administrateur de biens. Également les salariés d'un domaine autre que l'immobilier qui souhaitent se reconverter, les demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion.

Financement de la formation

Différents financements possibles : Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charge totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires. Il est également possible d'envisager un autofinancement en direct par le stagiaire

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 253 heures de formation en centre et 147 heures de période en entreprise

Prérequis : Aucun

Dates : novembre 2026 à janvier 2027

Lieu : Eurobail, 29 rue de Monceau 75008 Paris

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif : nous consulter tarif par personne pour la formation

Nous consulter tarif par personne pour le passage des examens

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH
(Institut de la Construction et de
l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70% et
des examens à blanc à chaque fin
de bloc.

Évaluation à chaud par
questionnaire sur le niveau de
satisfaction



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants.

Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feedback doit être effectué par rapport à la session précédente.

Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Fil conducteur :

- Au démarrage de la session de formation chaque apprenant se verra attribuer un rôle dans le cadre de la gestion d'une copropriété : syndic, président du conseil syndical, membres du conseil syndical, copropriétaires occupants et bailleurs.

Seront ainsi réalisés en jeux de rôle et mises en situation :

- Simulation de négociation de prise de mandat
- Simulation de négociation de visite immobilière
- Simulation de négociation d'une baisse de prix avec le propriétaire

Contrôle des acquis pendant la formation :

- A l'issue de chaque semaine de formation un QCM de validation des acquis réalisé.

Validation finale du titre :

Les épreuves finales sont organisées en deux temps :

- Pour chacun des deux blocs une mise en situation reconstituée sous forme d'étude de cas,
- Pour chacun des deux blocs une mise en situation reconstituée sous forme de jeu de rôle et entretien d'exploration.

Modalités d'évaluation finale :

Les épreuves finales sont organisées en deux temps :

- Pour chacun des blocs une mise en situation reconstituée sous forme d'étude de cas,
- Pour chacun des blocs une mise en situation reconstituée sous forme de jeu de rôle et entretien d'exploration. Le jury délibère au vu de l'ensemble des évaluations.

Composition du jury :

- Deux membres de l'OF (qui n'ont pas dispensé la formation aux candidats),
- Deux professionnels extérieurs (salarié et employeur avec carte prof).
Présence d'un président pour garantir la conformité de la certification.

Un jury paritaire d'évaluation assure l'évaluation des épreuves finales.

Un jury paritaire final de délibération assure la validation des résultats finaux.



Programme de la formation :

Introduction, socle juridique 42h

BC1 : Rechercher des Clients-vendeurs pour obtenir des mandats de vente de biens immobiliers et fonciers 63h

Module 1 : Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné

Diaporama et supports de cours projetés

Etude de cas appliquée à la prospection

Mise en situation et explication des différentes techniques de prospection
QCM

Module 2 : Participation à l'estimation d'un bien Immobilier et/ou Foncier - 3 jours, 21 heures

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant les différentes techniques d'estimation d'un bien

Etudes de cas appliqués :

- Etablissement d'un rapport d'estimation
- Organisation du dossier et préparation à sa remise

Quiz

Module 3 : Prise d'un mandat immobilier

Diaporama, support de cours, exposé théorique concernant les mandats

Explications théoriques des différents documents à demander à la prise de mandat

Etude de cas appliquée :

- Etablissement d'un mandat

Module 4 : Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et/ou foncier

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant la promotion commerciale

Etude de cas appliquée :

- Etablissement d'une publicité

Quiz et jeux de rôles

BC2 : Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens Immobiliers et fonciers à acheter en location 56h

Module 1 : Prise en charge du client acquéreur

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant la découverte du client

Etude de cas appliquée :

- Simulation de la découverte client

Module 2 : Analyse de la demande du client acquéreur

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant la solvabilité de l'acquéreur et vérification de l'origine des fonds

Etude de cas appliquée :

- Etude de financement d'un client acquéreur

Quiz

Modalités d'évaluation finale :

Les épreuves finales sont organisées en deux temps :

- Pour chacun des blocs une mise en situation reconstituée sous forme d'étude de cas,
- Pour chacun des blocs une mise en situation reconstituée sous forme de jeu de rôle et entretien d'exploration. Le jury délibère au vu de l'ensemble des évaluations.

Composition du jury :

- Deux membres de l'OF (qui n'ont pas dispensé la formation aux candidats),
- Deux professionnels extérieurs (salarié et employeur avec carte prof).
Présence d'un président pour garantir la conformité de la certification.

Un jury paritaire d'évaluation assure l'évaluation des épreuves finales.
Un jury paritaire final de délibération assure la validation des résultats finaux.



Programme de la formation :

Module 3 : Présentation des biens immobiliers et fonciers

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant les différentes obligations réglementaires de l'agent immobilier

Etude de cas appliquée :

- Réaliser une présentation du bien

Module 4 : Visite des biens immobiliers et/ou fonciers

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant le devoir de conseil et les différents documents à remettre lors de la visite

Etude de cas appliquée :

- Simulation d'une visite et mise en pratique de la visite

Quiz

BC3 : Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur, afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier 77h

Module 1 : Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant la rédaction et les différents documents nécessaires à la mise en place d'une promesse d'achat

Etude de cas appliquée :

- Simulation de la rédaction d'une promesse d'achat

Quiz

Module 2 : Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client-vendeur

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant la rédaction d'une offre d'achat et comment la présenter au vendeur

Etude de cas appliquée :

- Simulation de la remise de l'offre et mise en pratique de la visite au vendeur

Quiz

Module 3 : Préparation de l'avant-contrat –

Diaporama, support de cours, exposé théorique concernant la rédaction et les documents nécessaires pour l'avant-contrat

Etude de cas appliquée :

- Mise en place d'un dossier

Quiz

Module 4 : Suivi de l'avant-contrat jusqu'à la réitération de la vente

Diaporama, supports de cours, exposé théorique concernant les différentes obligations réglementaires de l'agent immobilier

Etude de cas appliquée :

- Simulation de la signature à la vente du bien

Des modules transversaux compléteront les 3 blocs (socle introductif, loi Hoguet, Techniques commerciales immobilières etc...) pour un total de 50 heures

Modalités d'évaluation finale :

Les épreuves finales sont organisées en deux temps :

- Pour chacun des blocs une mise en situation reconstituée sous forme d'étude de cas,
- Pour chacun des blocs une mise en situation reconstituée sous forme de jeu de rôle et entretien d'exploration. Le jury délibère au vu de l'ensemble des évaluations.

Composition du jury :

- Deux membres de l'OF (qui n'ont pas dispensé la formation aux candidats),
- Deux professionnels extérieurs (salarié et employeur avec carte prof). Présence d'un président pour garantir la conformité de la certification.

Un jury paritaire d'évaluation assure l'évaluation des épreuves finales.
Un jury paritaire final de délibération assure la validation des résultats finaux.



Programme de la formation :

Examen Final, 2 jours

- Mise en situation reconstituée sous forme d'étude de cas,
- Mise en situation reconstituée sous forme de jeu de rôle et entretien d'exploration.

Secteurs d'activités : Agences Immobilières, au sein d'un cabinet d'administration de biens ou d'une société immobilière et foncière

Il peut exercer aussi dans le cadre d'un réseau d'agents mandataires ou d'un réseau d'agence immobilière ou pour une agence immobilière indépendante ou en tant qu'indépendant.

Les débouchés :

Les termes les plus utilisés par les professionnels pour désigner le métier sont les suivants :

- Négociateur immobilier, Conseiller immobilier, Agent commercial immobilier, Mandataire immobilier, consultant immobilier, Chargé de transaction, Prospecteur immobilier et Conseiller en transaction