



BACHELOR

Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier



Session 2023

87,5% de réussite
14 admis / 16 présentés



Titre RNCP de niveau 6 reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France.
Compétences en date du 25 avril 2022 délivré sous l'autorité de Sciences-U Lyon.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

La certification a pour objectif de former des professionnels capables d'analyser le patrimoine immobilier et financier tout en maîtrisant la réglementation en vigueur, la fiscalité et les différents types de financement liés à l'optimisation de patrimoine ainsi que les données techniques de l'immobilier.

Les titulaires de la certification seront en mesure de conseiller, accompagner et orienter le vendeur et l'acquéreur dans le cadre des opérations destinées à la constitution et au développement du patrimoine immobilier.

LES MÉTIERS ET PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier/Agent commercial
- Conseiller en immobilier
- Conseiller en gestion de patrimoine
- Conseiller en investissement immobilier
- Chargé de location/Gestionnaire locatif
- Responsable d'agence

LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

- Cabinets d'administration de bien
- Agences/sociétés immobilières
- Bailleurs sociaux et privés
- Sociétés de promotion et de construction

LES VOIES D'ACCÈS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Dispositif de reconversion

MON PROFIL

“J'aime communiquer et j'ai un bon relationnel.

Je sais faire preuve d'initiative et j'ai le sens du service client.”



Durée :
1 an



Date :
Septembre année N > août N+1



Prérequis :
Titulaires d'un titre de niveau 5 ou d'une certification de niveau 4 ayant validé une 2^{ème} année dans l'enseignement supérieur dans les domaines de l'immobilier ou du commerce.



Formation :
En alternance | Rémunérée



Yoann MAXIMILIEN
centredeformation@stpaulbb.org
☎ 02 38 14 31 95

MON PROGRAMME

BLOCS D'ENSEIGNEMENTS	MATIÈRES
BLOC 1 - Prospection commerciale et développement du portefeuille	Droit et pratique du mandat de vente
	Marketing de l'immobilier
	Techniques professionnelles
	Gestion d'un centre de profit immobilier
	Droit et pratique de la VEFA
BLOC 2 - Accompagnement du vendeur et de l'acquéreur jusqu'à la finalisation de la transaction	Connaissance de l'environnement
	Assurance
	Diagnostics techniques
	Technique du bâtiment
	Urbanisme
BLOC 3 - Conseil et accompagnement du client dans son projet patrimonial	Droit et pratique de la copropriété
	Droit et pratique de la gestion locative
	Promotion immobilière
	Droit général
	Fondements économique et financiers
	Financement et fiscalité
	Expertise immobilière
	Gestion de la relation client
Anglais	
Epreuves certifiantes, rapport d'activité, accompagnement	

MES COMPÉTENCES

- Appréhender l'environnement dans une perspective de développement commercial
- Constituer un portefeuille de biens immobiliers et de prospects
- Utiliser des méthodes et des outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles
- Négocier des mandats de gestion locative ou de vente
- Définir les caractéristiques du bien à proposer
- Assurer la valorisation du bien
- Accompagner le client dans la négociation
- Suivre le dossier de vente jusqu'à la conclusion de la transaction
- Suivre le dossier de location
- Déterminer le cadre du projet patrimonial
- Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière
- Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier
- Accompagner la mise en œuvre du scénario retenu

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- [RNCP 36382](#)
- Date : septembre année N > août année N+1
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap*
- Modalités d'évaluation et programme*
- Méthodes mobilisées : présentiel et/ou distanciel
- Résultats : **Session 2023 : 87,5% de réussite**
- Taux d'insertion dans l'emploi, taux de rupture du contrat*
- [Conditions Générales de Vente](#)
- Formation proposée en parcours complet

*Fiche détaillée

MON INSCRIPTION

Début : 1er décembre | Fin : 30 juin



ÉTAPE 1

Je me **préinscris** (2 possibilités) :
www.stpaulbb.org/preinscription/cf


ÉTAPE 2

Le **chargé de recrutement** du Centre de Formation me contacte dans les 15 jours suivant ma préinscription et me fixe un **RDV**. Je **complète** mon dossier de candidature. Je **reçois** une réponse dans les 10 jours suivant l'entretien.



ÉTAPE 3

Je **participe** (si besoin) aux Sessions de Techniques de Recherche d'Entreprise (durée : 3h).



ÉTAPE 4

Je **propose** ma candidature (CV & lettre de motivation) aux entreprises.



ÉTAPE 5

Saint Paul Bourdon Blanc rédige mon contrat d'apprentissage et ma convention de formation.

MA RÉMUNÉRATION

Tout au long de la formation, la rémunération correspondra à **un pourcentage du SMIC**, déterminé en fonction de l'âge et de la progression dans le cycle de formation.

MA POURSUITE D'ÉTUDE

- Vers un BAC + 5
- Master : Finance, gestion de Patrimoine, Conseil Audit et Contrôle de gestion, Management Immobilier

