

Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

Titre certifié niveau 6 – Délivré en partenariat avec Sciences U – Lyon



Professionnel de la négociation immobilière, le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier maîtrise par ailleurs parfaitement la réglementation en vigueur, la fiscalité et les différents types de financements liés à l'optimisation de patrimoine, ainsi que les données techniques de l'immobilier.

Il conseille, accompagne et oriente le vendeur et l'acquéreur. Il est l'acteur incontournable des opérations immobilières et financières de ses clients.



Pour qui ?

- Les titulaires d'un diplôme de niveau 5 (BTS, DUT) dans les domaines suivants : Professions Immobilières, Management Commercial Opérationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Banque Assurance, Comptabilité et Gestion, Notariat ou autres diplômes jugés équivalents.
- Les salariés dans le cadre d'un contrat en alternance, ou dans le cadre du Plan de Développement des Compétences, de la VAE, du CPF monétisé et du CPF de Transition Professionnelle...

Dans quelles entreprises ?

Le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier exerce ses fonctions dans le cadre d'une agence immobilière, d'un cabinet de conseil en immobilier d'entreprise, d'une société d'administration de biens, d'une société immobilière et foncière, du service investissement d'une banque ou encore dans une société de gestion de patrimoine.

Pour quelles missions ?

- Recherche et évaluation de biens immobiliers d'habitation et d'entreprise,
- Négociation et conclusion de mandats de vente, de location ou de recherche,
- Recherche et présentation d'acquéreurs / locataires (particuliers et professionnels),
- Cerner les besoins et attentes des clients acquéreurs et locataires,
- Conseil en financement immobilier : capacité de financement et types de prêts,
- Conseil en investissement immobilier : rentabilité et sécurisation de l'achat,
- Conseil en investissement financier : actions, obligations, assurance vie, SCPI...
- Présentation, argumentation et vente du bien,
- Conclusion de la vente ou de la mise en location de tous types d'immeubles

Et après le BAC + 3 ?

- Insertion professionnelle
- Poursuite d'études en Masters ou Titres Professionnels dans le secteur immobilier

Quelles perspectives professionnelles ?

Le titulaire d'un BAC+3 Négociateur Immobilier peut évoluer vers des fonctions au sein d'agences immobilières. Il peut également décider de travailler à son compte, en indépendant :

- Négociateur Immobilier
- Conseiller en Immobilier d'entreprise
- Conseiller en Gestion de Patrimoine
- Prospecteur Foncier

Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière
ZI Courtine - 84000 Avignon
Tél 04 90 80 66 66
contact@cfc-vdp84.fr

www.vincentdepaul84.com

Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

vincent de paul

Modalités d'inscription

- Téléchargement du dossier de candidature sur www.vincentdepaul84.com
- Etude du dossier scolaire
- Réunion d'information
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avis favorable de la commission d'admission
- Obtention d'un contrat d'alternance

PÉRIODE D'INSCRIPTION

Du 1 février au 30 septembre de chaque année en fonction des formations et des places disponibles.

LES



- Coût de la formation pris en charge
- Pas de frais de dossier
- Aide efficace à la recherche d'entreprise (ateliers « Méthodologie de Recherche d'Entreprise », suivi régulier des démarches par le conseiller en formation)
- Centre agréé TOEIC et Certification Voltaire



Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière
ZI Courtine - 84000 Avignon
Tél 04 90 80 66 66
contact@cfc-vdp84.fr

www.vincentdepaul84.com

Organisation de la formation

Durée de la formation

- 550 heures de formation

Rythme de l'alternance

- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine en cours au centre de formation

Suivi du parcours de formation

- 2 visites annuelles en entreprise par un formateur référent.
- Un entraînement régulier aux épreuves orales professionnelles et linguistique
- Evaluations semestrielles en CCF des Unités d'Enseignement (UE)

Contenu de la formation

- UC 1 - Développer le portefeuille de biens et de projets
- UC 2 - Finaliser la vente ou la location
- UC 3 - Conseiller et accompagner son client

Conditions de délivrance du titre

Sont admis automatiquement à l'issue des épreuves, les étudiants qui remplissent l'ensemble des conditions suivantes :

- Moyenne au moins égale à **10 à chacune des UE**
- Avoir été présent(e) à **toutes** les épreuves de l'examen, **l'absence à une épreuve impliquant un zéro éliminatoire.**
- En l'absence d'une décision favorable du jury, le candidat dispose de deux années pour représenter l'ensemble des matières de la certification afin de valider le titre.

Modalités de l'examen

| Épreuves | Forme | Période d'évaluation |
|----------------------------------|----------|--|
| UC1 à UC3 Évaluations Modulaires | CCF | En cours d'année |
| Évaluation Entreprise | Pratique | Compétences acquises en milieu professionnel |
| Études de Cas de fin d'UE | Écrit | En cours d'année |
| Mémoire | Écrit | À rendre aux dates fixées |
| Soutenance | Orale | Septembre |