



▶ Commerce  
▶ Distribution  
▶ Vente  
▶ Marketing

▶ **Le Certificat de  
Qualification Professionnelle  
Négociateur Immobilier  
en contrat de professionnalisation**  
Formation reconnue par la CEFI  
(branche professionnelle de l'immobilier)

▶ **Pour quels métiers ?**

Au sein d'agences immobilières, indépendantes ou en réseaux, l'activité du Négociateur Immobilier consiste à :

- Rechercher et estimer des biens immobiliers
- Assurer la promotion commerciale des biens
- Négocier la rentrée de mandats de vente ou de location
- Identifier les besoins des clients
- Faire visiter les biens aux acheteurs ou locataires potentiels
- Faire signer le compromis de vente ou l'engagement de location
- Suivre administrativement ou financièrement le dossier
- Conseiller financièrement, fiscalement et juridiquement les clients

▶ **Profil de l'alternant**

- Le négociateur doit faire preuve d'autonomie, de méthode, de rigueur, d'un sens aigu du relationnel, d'une bonne capacité d'écoute et d'une aptitude à argumenter
- Titulaire d'un bac et de 2 ans d'expérience professionnelle ou d'un bac +2 validé

▶ **Le programme de formation**

**Modules d'expertise**

- Présentation générale du domaine
  - Environnement général
  - Loi Hoquet
  - Cartes professionnelles
  - Gestion immobilière
  - Statuts
- Le cadre juridique des activités immobilières
  - L'immobilier d'habitation
  - L'urbanisme
  - La copropriété
  - Les baux
  - La VEFA
- Droit pénal des affaires / Obligations de l'agent immobilier
- Droit civil
  - Régimes matrimoniaux
  - Droit des successions et donations
- Les techniques professionnelles / pratiques commerciales
  - Prospection
  - Négociation
  - Vente

- Le marketing de l'immobilier
  - Etudes de marché
  - Outils
- Communication interpersonnelle écrite et orale
- Evaluation et expertise des biens
- Comptabilité et financements
- Droit fiscal et patrimoine
- Les sociétés civiles immobilières
- Assurances (immeubles, constructions, vie et décès)
- Architecture et techniques de la construction

**Modules de développement personnel**

- Informatique
- Langue étrangère
- L'Europe et les métiers de l'immobilier

## ► Contrat de professionnalisation – Mode d'emploi

### Public concerné / Pré-requis

- Jeune de moins de 26 ans, ou 26 ans et plus si demandeur d'emploi
- Salarié en poste en entreprise dans le cadre d'une période de professionnalisation

### Durée / Rythme

- Durée : 12 à 14 mois (413 heures au CIEFA)
- Rythme de l'alternance : 1 semaine au CIEFA / 3 semaines en entreprise

### Rémunération

A défaut de dispositions conventionnelles plus favorables, la rémunération correspond aux montants bruts suivants :

De 16 à moins de 21 ans	De 21 ans à moins de 26 ans	26 ans et plus
55 % du SMIC	70 % du SMIC	85 % du minimum conventionnel
65 % Si qualification au moins égale à un Bac Pro ou équivalent	80 % Si qualification au moins égale à un Bac Pro ou équivalent	100 % du SMIC minimum

### Les avantages pour l'employeur

- Prise en charge totale ou partielle par un OPCA des frais de formation du salarié (actions de formation, d'évaluation et d'accompagnement). Prise en charge totale de la formation tuteur, ainsi que des dépenses liées à l'exercice de la fonction tutorale (selon les accords de branches).
- Pendant toute la durée de son contrat de professionnalisation, le salarié n'est pas pris en compte dans l'effectif de l'entreprise (sauf en ce qui concerne la tarification de la cotisation accidents du travail).
- Bénéfice de la réduction des cotisations patronales (réductions loi Fillon).

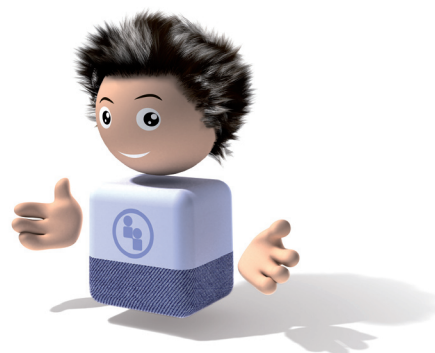
## ► Les services "plus" du CIEFA

### Pour les candidats :

- Conseil, orientation métier / diplôme
- Accompagnement individualisé jusqu'au placement en entreprise

### Pour les entreprises :

- Diagnostic des besoins en recrutement et formation
- Proposition d'une solution alternance adaptée
- Présélection des candidats en fonction du profil souhaité
- Formation et accompagnement des tuteurs



## ► Modalités d'admission au CIEFA

- Réunion d'informations
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'aptitude
- Evaluation du potentiel
- Entretien de motivation



### Contact

Service des Inscriptions - 01 40 38 50 89 - [ciefa2@groupe-igs.fr](mailto:ciefa2@groupe-igs.fr)

Service Relations Entreprises - 01 40 38 50 80 - [relationsentreprises@groupe-igs.fr](mailto:relationsentreprises@groupe-igs.fr)

[www.ciefa.com](http://www.ciefa.com)

