

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- **Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de ventes de biens immobiliers et fonciers**
- **D'accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter**
- **D'effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier**

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

La formation permet aux bénéficiaires d'acquérir des savoirs et des savoir-faire validés par un certificat de qualification professionnelle (CQP). Il atteste d'une qualification dans l'emploi déterminé et est reconnu par toutes les entreprises de la branche.

PUBLIC

- Salariés en activité
- Demandeurs d'emploi
- Sans limite d'âge (contrat de professionnalisation uniquement)
- Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP

PREREQUIS

Avoir obtenu a minima un niveau 3 en France ou à l'étranger par la voie de la formation ou de l'expérience professionnelle et disposer des compétences rédactionnelles pour pouvoir suivre la formation.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

LIEU DE FORMATION

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ
Cette formation est dispensée en présentiel.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Téléphone : 03 87 39 46 66
Mail : formationcontinue@moselle.cci.fr
Web : www.cciformation.org

ACCESSIBILITE



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

PROGRAMME

Bloc compétences 1. Rechercher des clients-vendeurs pour obtenir des mandats de ventes de biens immobiliers et fonciers – 70h / 10j

- Prospection de biens immobiliers (habitations et terrains) dans un secteur géographique donné. – 21h / 3j
- Participation à l'estimation d'un bien immobilier et/ou foncier – 21h / 3j
- Prise d'un mandat immobilier – 21h / 3j
- Participation à la promotion commerciale du bien immobilier et/ou foncier – 14h / 1j

Bloc compétences 2. Accompagner le client acquéreur pour identifier les biens immobiliers et fonciers à acheter – 56h / 8j

- Prise en charge du client – acquéreur – 14h / 2j
- Analyse de la demande du client – acquéreur – 14h / 2j
- Présentation des biens immobiliers et fonciers – 14h / 2j
- Visite des biens immobiliers et fonciers – 14h / 2j

Bloc compétences 3. Effectuer l'intermédiation entre le client acquéreur et le client vendeur afin de contractualiser l'acte de vente 77h / 11j

- Elaboration d'une promesse d'achat avec le client acquéreur – 21h / 3j
- Présentation de l'offre d'achat du bien immobilier au client vendeur – 14h / 2j
- Préparation de l'avant contrat – 21h / 3j
- Suivi de l'avant contrat jusqu'à la réitération de la vente – 21h / 3j

MODULE TRANSVERSE : Introduction au secteur de l'immobilier / Loi Hoguet

Bloc 1 : 14h / 2j

Bloc 2 : 14h / 2j

Bloc 3 : 14h / 2j

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Le CQP peut être obtenu par la voie de la formation ou celle de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
Modalités d'évaluation : contrôles continus en cours de formation et épreuves finales.

DATES

Nous consulter

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : **12 participants**

Pour aller plus loin

Nous consulter