COMMERCE ET VENTE | IMMOBILIER | RESSOURCES HUMAINES

BAC+3 - TITRE DE NIVEAU 6 INSCRIT AU RNCP

NÉGOCIATEUR CONSEIL EN PATRIMOINE IMMOBILIER ET FINANCIER

Ce Titre vous prépare au métier de Négociateur Conseil en patrimoine immobilier et financier, que vous exercerez au sein 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 investissements d'une banque ou encore d'une société de gestion de patrimoine.

En véritable professionnel de la négociation de biens immobiliers d'habitation et d'entreprise, vous serez capable d'analyser le patrimoine immobilier et financier de vos clients, afin de proposer de nouveaux investissements. Vous serez particulièrement à même de conseiller, d'accompagner et d'orienter le vendeur et l'acquéreur dans le cadre des opérations destinées à la constitution et au développement du patrimoine immobilier.
Le Bac+3 a pour vocation de former des professionnels de l'immobilier et rend éligible son titulaire à la délivrance de la carte professionnelle Transaction (Carte T).

Vous exercerez des missions telles que :

- Prendre en compte et s'approprier un environnement
- Prospecter sur un secteur ou une zone géographique donnée
- Prendre des mandats de gestion locative ou de vente
- Prendre des mandats de recherche de biens ou traiter des demandes de location
- Assurer la promotion commerciale du bien immobilier
- Mettre en correspondance l'offre de biens et la demande du client
- Finaliser la vente ou la location
- Définir un projet patrimonial et élaborer des scénarios patrimoniaux
- Accompagner le client

Niveau d'entrée : Bac+2
Niveau de sortie : Bac+3
Validation : Titre RNCP Niveau 6
Durée de la formation : 1 an
Alternance ou Initial

ADMISSION

• Niveau d'admission

Titulaire d'un bac+2 validé en immobilier, droit, notariat, commerce...
Pour les délais d'admission, merci de vous reporter à notre site internet : supexup.fr
Nous acceptons les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour d'éventuelles adaptations.

• Les qualités requises

Sens de la négociation et de la gestion, capacités de communication et d'adaptation, mobilité, disponibilité, autonomie, rigueur, sens du relationnel, ténacité, capacité d'écoute et aptitude à argumenter.

CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 - Élaborer une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers :

- Veille et analyse du marché immobilier
- Stratégies de négociation et conseil immobilier
- Création et gestion d'un portefeuille immobilier
- Techniques de prospection et acquisition de mandats
- Définition et valorisation des biens à la vente ou à la location

Bloc 2 - Encadrer la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur :

- Analyse responsable et éthique des biens immobiliers
- Promotion et communication des biens immobiliers
- Présentation et mise en relation des biens et des clients
- Négociation des transactions immobilières
- Suivi des transactions de vente
- Suivi des transaction de location
- Anglais professionnel de l'immobilier

Bloc 3 - Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier :

- Définition du projet patrimonial immobilier et financier
- Expertise et analyse du dossier patrimonial
- Évaluation et faisabilité patrimoniale
- Stratégies de financement et dispositifs responsables
- Suivi et mise en œuvre du projet patrimonial

Rendez-vous sur notre site internet pour plus d'informations

SupExup

SUPEXUP Montpellier
1567 avenue Albert Einstein
CS 59041 - Campus des Métiers
34965 Montpellier Cedex 2
Téléphone : +33 (0)4 99 13 63 50
E-mail : montpellier@supexup.fr

SUPEXUP Béziers
1 av du président Wilson
Rés. Chapat
34500 Béziers
Téléphone : +33 (0)4 67 36 08 42
E-mail : beziers@supexup.fr

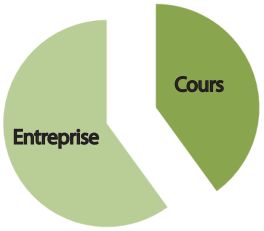
SUPEXUP Narbonne
Rue Ernest Chenard
ZI Croix du Sud
11100 Narbonne
Téléphone : +33 (0)4 68 58 74 24
E-mail : narbonne@supexup.fr

MÉTIERS PRÉPARÉS

Ce Titre de niveau 6 enregistré au RNCP vous prépare aux métiers suivants :

- 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

ORGANISATION ET SUIVI PÉDAGOGIQUE



En formation initiale : cours + stages en entreprise

Le stage en milieu professionnel : 65 jours minimum de stage obligatoire

En alternance

- Rythme d'alternance : 3 jours de cours toutes les 2 semaines

Pendant toute la durée de la formation, l'étudiant bénéficie d'un **encadrement et suivi personnalisé** par l'équipe pédagogique de SupExup et d'un tuteur professionnel en entreprise.

SupExup, école à échelle humaine **privilégie les petits effectifs** qui favorisent l'échange et un meilleur apprentissage.

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux et d'intervenants issus du milieu professionnel.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les candidats désireux d'acquérir des compétences supplémentaires pourront poursuivre leur formation à SupExup en préparant le Bac+5 Manager immobilier - Titre RNCP certifié de niveau 7.

Bac+3 - BACHELOR
Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier

→

Bac+5 - MASTERE PRO
Manager Immobilier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le Titre est validé par SCIENCES-U LYON, organisme détenant la certification du Titre auprès du RNCP. **Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier,** Certification professionnelle de niveau 6 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (fiche RNCP40174) par décision du directeur général de France Compétences en date du 31 janvier 2025, délivrée sous l'autorité Sciences-U Lyon.

Blocs de compétences à valider :

- Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection et de négociation commerciale pour le développement d'un portefeuille de biens immobiliers
- Bloc 2 : Encadrer la transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur
- Bloc 3 : Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier

Modaltés d'évaluation :

- Evaluations formatives pour chaque module de chaque bloc
- Epreuves certificatives
- Implication professionnelle en formation et en entreprise (évaluation de l'entreprise)

Validation du dipôme :

- La moyenne de chaque bloc de compétences doit être supérieure ou égale à 10/20.
- Avoir obtenu la moyenne à chaque épreuve certificative.
- Pour valider le titre, il faut avoir validé les 3 blocs.
- Validation partielle possible avec une attestation de réussite par bloc validé.
- Bénéfice des notes valable 2 ans.