



# Bachelor Négociateur, conseil en patrimoine immobilier et financier

**PÉRIODE DE FORMATION** Septembre à Juin

**DURÉE** 1 an

## CONTENU DE LA FORMATION

### DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ U1 Culture générale et expression
- ❖ U2 Langue vivante étrangère (Anglais)

#### Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Unité d'initiative locale
- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

La certification a pour objectif de former des professionnels capables :  
d'analyser le patrimoine immobilier et financier  
maîtriser 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..

### OBJECTIFS METIER

Le Négociateur Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier est un professionnel de la négociation de biens immobiliers d'habitation et d'entreprise ayant pour activités principales :

- ❖ Le développement d'un portefeuille de biens et de prospects
  - ❖ Le conseil et l'accompagnement de client
  - ❖ La finalisation d'une vente ou d'une location

### DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ FINALISER LA VENTE OU LA LOCATION
  - C1.1. Faire la promotion du bien à commercialiser sur le marché :
  - C1.2 Présenter les biens :
  - C1.3. Accompagner son client dans la négociation :
  - C1.4. Suivre le dossier jusqu'à la conclusion de la transaction de vente :
  - C1.5 Suivre le dossier de location jusqu'à la signature du bail préalable à l'état des lieux

- ❖ CONSEILLER ET ACCOMPAGNER SON CLIENT
  - C2.1 Déterminer le cadre du projet patrimonial :
  - C2.2 Formuler des scénarios réalistes et pertinents :
    - C2.3.1 Conseiller le client sur les exigences de travaux, de conformité, de réglementation technique, juridique administrative et financière.
    - C2.3.2 Présenter les dispositifs financiers envisagés en parallèle du projet immobilier.

- ❖ DEVELOPPER LE PORTEFEUILLE DE BIENS ET DE PROSPECTS
  - C3.1 - S'intégrer à son environnement :
  - C3.2 Utiliser les méthodes et outils de prospection adaptés aux secteurs géographiques et aux populations cibles.
  - C3.3 Négocier le mandat :
  - C3.4 Définir les caractéristiques du bien à proposer :

## PARTICULARITÉS DU CENTRE

Le pôle supérieur des Cordeliers forme depuis plus de 30 ans des étudiants à la vie professionnelle de niveau BTS à Bac +3. Les étudiants disposent d'équipements spécialisés dans le tertiaire, ainsi que d'une cafétéria, parking....



## ÉVALUATION DE LA FORMATION

Épreuves terminales ponctuelles



## LIEU DE FORMATION

Notre Dame de la Victoire,  
27 rue Jean Jaurès  
22100 DINAN



## RENSEIGNEMENT

0296858900  
contact@cordeliers.fr



## ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



## DATE DE MISE A JOUR

DECEMBRE 2023

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Échanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Études de cas

## PREREQUIS ET RECRUTEMENT

### PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- ✓ Avoir validé un BTS ou Bac+2

### RECRUTEMENT

- ✓ Étude de dossier de candidature
- ✓ Entretien individuelle

## DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

400h en centre de formation

Rythme d'alternance 2 jours en centre / 3 jours en entreprise

## PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

## POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

- ✓ Mastère Manager d'Actifs Immobiliers
- ✓ Mastère Manager en Patrimoine Immobilier et Financier
- ✓ Mastère Manager en Promotion Immobilière

## VALIDATION

Bachelor NÉGOCIATEUR –  
CONSEIL EN PATRIMOINE  
IMMOBILIER ET FINANCIER

RNCP 36382