



POEC

PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE
À L'EMPLOI

CQP Négociateur Immobilier

Code ROME : C1504
Formacode : 42158 -
42184

Le Négociateur Immobilier est un spécialiste des transactions immobilières (vente).

Il prospecte les biens immobiliers et fonciers, assure en tant qu'intermédiaire, la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs puis négocie les conditions de la vente du bien immobilier ou foncier, jusqu'à leur conclusion.

1 OBJECTIFS

Les professionnels du secteur immobilier sont toujours à la recherche d'agents commerciaux rapidement opérationnels et efficaces. Réussir une belle carrière, avec ce statut professionnel de travailleur indépendant non salarié, nécessite de solides compétences juridiques et techniques en sus d'un goût prononcé pour la négociation mais également de savoir faire preuve de beaucoup de disponibilité, de patience, de curiosité et d'adaptabilité.

La formation vise donc à faire acquérir aux postulants, remplissant ces conditions, les fondamentaux requis pour mener avec succès une négociation commerciale avec un propriétaire vendeur, un accédant à la propriété ou un locataire.

A l'issue de la formation, les candidats seront capables de:

- Prospector, estimer un bien,
- Définir une stratégie de vente,
- Définir un portefeuille clients,
- Contractualiser la vente dans le respect des normes en vigueur.

2 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Être demandeur d'emploi inscrit à France Travail.
- Avoir obtenu à minima une certification professionnelle de niveau 3.
- Avoir des compétences rédactionnelles en adéquation avec la formation.
- Être ouvert au statut d'agent commercial (pour pouvoir exercer, le Casier Judiciaire National – bulletin n°2 doit être vierge).
- Sélection sur dossier de candidature et motivation. Une expérience en immobilier, y compris lors d'une PMSMP sera fortement appréciée.

3 MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les séances de formation sont partagées entre la théorie et la pratique: exercices issus de cas réels, mises en situation, exposés, ateliers...

DURÉES ET DATES

- du 14/12/2026 au 24/03/2027
- 253 heures en centre de formation
- 147 heures de stage en entreprise (du 15/02/2027 au 15/03/2027)
- Intensité horaire journalière : 8 heures (8h30-12h30 et 13h30-17h30)

LIEU DE FORMATION

Campus Vidal - 11 rue du 11 Novembre 1918
31300 TOULOUSE

NOMBRE DE CANDIDATS

15 (au maximum)

MODALITÉS DE SÉLECTION DES CANDIDATS

Informations collectives, tests et entretiens individuels :

- Le mardi 27/10/2026 à 14h00
- Le jeudi 19/11/2026 à 09h30
- Le jeudi 26/11/2026 à 09h30

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

Marine HECQUET
05 61 61 51 51
marine.hecquet@ecoles-vidal.fr

Plus d'informations :
opcoep.fr

4

PROGRAMME

3 BLOCS DE COMPÉTENCES – MÉTIERS
Il s'agit du référentiel de compétences de la fiche RNCP38277 prescrit pour l'obtention du titre CQP «Négociateur Immobilier».

BLOC 1
Développer la prise de mandats de biens immobiliers et/ou fonciers
(Extrait du contenu)

- Effectuer une veille sur le marché visé.
- Réaliser la pige immobilière sur un secteur géographique.
- Proposer des recommandations pour l'élaboration du plan commercial de l'agence immobilière.
- Évaluer une première estimation du bien.
- Justifier l'avis de valeur rédigé.

BLOC 2
Accompagner le client acquéreur à l'achat d'un bien immobilier et/ou foncier
(Extrait du contenu)

- Accueillir les clients selon la réglementation en vigueur.
- Questionner le client sur sa recherche.
- Identifier le projet immobilier du client.
- Proposer une sélection de biens à visiter.
- Planifier et conduire la visite.

BLOC 3
Effectuer l'intermédiation pour la contractualisation de l'acte de vente du bien immobilier et/ou foncier
(Extrait du contenu)

- Présenter un dossier de vente en expliquant les étapes et démarches nécessaires à l'achat.
- Conseiller le client, en adaptant sa communication.
- Rédiger une offre d'achat.
- Présenter l'offre d'achat en étapes successives.
- Constituer le dossier administratif du bien en vente.

Durant le stage en entreprise :
Mise en application des connaissances, accompagnement en entreprise par le conseiller référent.

*NB/ Tous les blocs de compétences feront l'objet d'une évaluation des acquis (sous la forme d'épreuves orales et écrites) dans le cadre des épreuves prévues par la CEFI, pour l'obtention du Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) de Négociateur Immobilier.
Pour obtenir le CQP, le candidat devra valider les 3 blocs de compétences.*

MODULE EMPLOYABILITÉ

- Accueil.
- Journée d'intégration (cohésion d'équipe, soft skills).
- Technique de Recherche d'Emploi et aide à l'insertion (marché de l'emploi, CV, réseaux sociaux, relais institutionnels, entretien d'embauche...).

5

DÉBOUCHÉS

- Type d'emplois accessibles :
- Négociateur immobilier
 - Conseiller immobilier
 - Négociateur immobilier transaction
 - Agent commercial immobilier
 - Agent commercial (indépendant)

Pour plus d'infos, [contactez votre conseiller Opco EP](#)

Plus d'informations :
opcoep.fr

