



Antee formation

TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OPTION IMMOBILIÈRE

NIVEAU OBTENU : Niveau 5 (BAC+2)

● LE MÉTIER

Le négociateur immobilier vend et/ou loue des appartements, des maisons et des locaux commerciaux ou industriels. Le négociateur immobilier a pour premier objectif d'obtenir des mandats de vente ou de location. Pour cela, il évalue des biens (appartements, maisons...) et prospecte sa clientèle potentielle. Une fois le mandat obtenu il diffuse les informations concernant ces biens sous forme de petites annonces à paraître dans la presse, sur Internet et au siège de l'agence. Il fait visiter les appartements ou les maisons et conseille les visiteurs. Si le visiteur est intéressé, le négociateur immobilier engage la négociation avec le propriétaire du logement et mène la transaction immobilière à son terme.

● LES EMPLOIS VISÉS

Négociateur(trice) technico-commercial.le, cadre technico-commercial.le, Négociateur(trice) Immobilier, mandataire Immobilier, Gestionnaire locatif...

● PRÉ-REQUIS

Niveau scolaire : niveau 4 (BAC), possibilité d'évaluation lors de l'entretien préalable

Vous avez le sens du service et le goût du contact client

Vous aimez les challenges et vous avez le goût de l'investissement personnel

L'immobilier est le domaine dans lequel vous aimeriez vous orienter

● CONTENU

MODULE 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

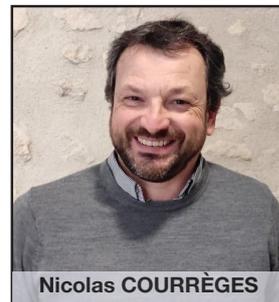
MODULE 2 : PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son action commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Spécialité Immobilière

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service spécifique à l'immobilier.
- Connaître le juridique spécifique au domaine de l'immobilier lors d'une vente ou d'une location.

FORMATEUR RÉFÉRENT



Nicolas COURRÈGES

DURÉE

12 mois en alternance

FINANCEMENT

Aucuns frais d'inscription, contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, période de professionnalisation, CPF

contact@antee-formation.com

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OPTION IMMOBILIÈRE

NIVEAU OBTENU : Niveau 5 (BAC+2)

● Lieu de formation

42 rue de la Gitonnière
37300 Joué-Lès-Tours

● Modalité et délais d'accès

Pour intégrer la formation un entretien doit avoir lieu avec notre conseiller de formation. L'objectif de cet entretien est d'échanger sur votre parcours et votre projet, vous présenter la formation en détail et vous aider à monter votre dossier de financement.

● Le délai

La pré-inscription chez Antée Formation est **immédiate**. L'inscription est **définitive** quand le contrat d'alternance est **signé**. Cette formation est proposée **uniquement** en alternance son financement est pris en charge par la période de professionnalisation, le contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

● Modalité d'évaluation et d'examen

2 EPCF (évaluations en cours de formation) sont mis en place afin de valider les compétences acquises par les stagiaires.

Examen final : Les stagiaires doivent réaliser 1 dossier en amont de l'oral :

- Un dossier professionnel qui permet de mettre en relation la théorie et la pratique vue en stage ou en entreprise

L'écrit :

- Mise en situation de 4h00

L'oral : 2 jurys (qui sont habilités en tant que jury) viennent pour un oral de 4h30.

