CAC
Cabinet Assistance Conseils

NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Objectif global de l'action :
* Analyser une situation professionnelle courante, d'en apprécier les implications commerciales, comptables, financières, fiscales, juridiques et administratives, de formuler les problèmes posés, de déterminer l'attitude à adopter, les démarches à effectuer, les outils à utiliser, les arguments à relever et ordonner ;
* Utiliser une documentation juridique professionnelle, mise à jour permanente ;
* S'adresser aux différents interlocuteurs en employant le vocabulaire adapté et en situant correctement le problème posé et en suggérant des solutions.

Public visé : Demandeur d'emploi
Pré requis : Projet professionnel validé par un Bilan de compétence, prestation ANPE ou EMT
Titulaire du permis de conduire. Disposer d'une liste de premiers contacts de lieu de stage en entreprise avant l'entrée en formation.
Statut : ☒ *Homme* ☒ *Femme* ☒ *AREF* ☒ *DELD* ☒ *JEUNE* ☒ *TH* ☒ *Minima Soc.* ☐ *ACTIFS*

Durée : 550 heures dont 300 heures en entreprise.
Date de début : ***date de fin*** :
Nombre de stagiaires mini : 10 ***Nombre de stagiaires maxi*** : 14

Démarche pédagogique :
Méthode : interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.
Outils : supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet.

Validation
- CERTIFICAT PROFESSIONNEL DE LA FEDERATION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL
Connaître l'ensemble du secteur professionnel pour déterminer ses choix d'orientation

LE BIEN IMMOBILIER
Savoir évaluer un bien immobilier et conseiller un prospect

LA TRANSACTION IMMOBILIERE
Maitriser l'ensemble de la procédure permettant de conduire et de conclure une transaction commerciale immobilière

LA FISCALITE IMMOBILIERE
Connaître la fiscalité immobilière afin de conseiller sa clientèle

LE FINANCEMENT DU BIEN IMMOBILIER
Bien identifier les réseaux de financement afin d'accompagner le client dans son dossier de financement

L'ACTE NOTARIAL
Comprendre l'importance de l'acte notarial

BUREAUTIQUE APPLIQUEE AUX FONCTIONS COMMERCIALES
Utiliser les logiciels bureautiques et les adapter à la fonction commerciale :

EFFICACITE PERSONNELLE
Mieux se connaître, mieux connaître les autres et mieux comprendre. Découvrir ses propres possibilités de changement pour améliorer ses relations humaines.

MOBILISATION VERS L'EMPLOI
Comprendre les interactions de la vie en entreprise, les enjeux, les impératifs et les contraintes afin de définir son cadre d'intervention.
Savoir présenter et valoriser son dossier de candidature, décrypter les offres d'emploi, cibler les entreprises, convaincre de ses aptitudes, potentiels et compétences lors d'un entretien d'embauche.

POUR TOUTE INFORMATION
CAC 1 boulevard de Nancy à Strasbourg
Tél. 03 88 15 58 68