le cnam
Nouvelle-Aquitaine

Fiche récapitulative

DRM137 | Techniques de négociation immobilière

26
Total d'heures d'enseignement

3
Crédits ECTS

Date non définie
Début des cours prévu

Programme

ACTEURS ET ENVIRONNEMENT DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE
Les intervenants directs

- Vendeurs
- Acheteurs
- Agents immobiliers
- Notaires

Les intervenants indirects

- Diagnostiqueurs
- Syndics et administrateurs de biens
- Experts
- Domaines

Les structures de commercialisation et leurs champs d'intervention

- Agents immobiliers indépendants
- Réseaux d'agences immobilières
- Les grands brokers
- Les réseaux de ventes

Encadrement de la négociation immobilière

- Les lois: Hoguet, Alur, Pinel
- Les organisations professionnelles nationales et internationales

OBJECTIFS DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE
La finalité de la négociation immobilière

- Une double négociation
- Négocier un mandat
- Techniques de prospection
- Avis de valeur
- Pitch
- Marketing
- Encadrement et logistique commerciale
- Négocier la cession d'actifs / la location
- Techniques de prospection
- Acte d'acquisition
- Pourparlers
- Conditions suspensives

- Promesse de ventes et actes authentiques

GRANDS PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE
Concepts clés
Préparation et étapes d'un accord
Tactiques de négociation
Obstacles
Importance des relations
Les compétences en négociation

- L'amélioration continue: apprendre de chaque expérience
- Les caractéristiques d'un bon négociateur

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Étudier les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activités...).

Compétences :

Maîtriser les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activités...).

Prérequis

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne exerçant ou appelée à commercialiser des biens immobiliers et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en technique de négociation immobilière,

- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en immobilier, en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale sont utiles.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Planning

Légende:

Cours en présentiel

Cours 100% à distance

Mixte: cours en présentiel et à distance

Modalités	Lieux	Disponibilités	Prochaines sessions *	Tarif indicatif
	Bordeaux & en ligne	Semestre 2	Prévue en 2025-2026	De 0 à 500 €
	Bordeaux & en ligne	Semestre 2	Prévue en 2026-2027	De 0 à 500 €
	Bordeaux & en ligne	Semestre 2	Prévue en 2027-2028	De 0 à 500 €

*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Épreuve écrite de mise en situation professionnelle de 2 à 3 heures ou épreuve orale de mise en situation professionnelle de 20 à 30 mn (temps éventuel de préparation non compris). La validation de l'unité d'enseignement suppose l'obtention d'une note égale ou supérieure à 10/20.

Tarif

Mon employeur finance	500 €
Pôle Emploi finance	250 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 250 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 250 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formationopen_in_new ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Passerelles : lien entre certifications

- LG036C3A - Bloc Immobilier : Transactions immobilières
- LG03610A - Licence 3 Gestion immobilière

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités dcenseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite