

# TITRE PROFESSIONNEL AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER



## LA FORMATION

CODE RNCP 34079

### LES OBJECTIFS

L'agent commercial en immobilier est chargé de la vente de biens immobiliers, de l'acquisition de nouveaux clients et de l'établissement de relations durables dans le marché immobilier local. Son rôle comprend également la négociation efficace, la connaissance approfondie du marché et la fourniture d'un service client exceptionnel pour atteindre ses objectifs financiers personnels.

### LE PROGRAMME

#### **Les fondamentaux de l'immobilier - Remise à niveau**

- Cadre juridique des activités immobilières
- Qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
- Droit des affaires
- Droit des contrats
- Gestion de la relation au travail
- Assurances et responsabilités
- Architecture
- Urbanisme
- Diversité des acteurs et des stratégies dans la filière immobilière
- Problématiques sociales et sociodémographiques liées au logement
- Création de valeur dans le secteur immobilier
- Introduction à l'immobilier d'entreprise

#### **Élaborer une stratégie commerciale**

- Bienvenue
- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Comprendre l'importance du marché de l'immobilier dans l'économie nationale
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Connaître les principes de la transaction immobilière
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Développer son activité dans le secteur de l'immobilier
- Maîtriser Excel
- Maîtriser Word
- Maîtriser PowerPoint

#### **Prospecter et négocier une proposition commerciale**

- Bienvenue
- Connaître le cadre de travail du secteur de l'immobilier
- Communiquer avec le client
- Communiquer avec les clients anglophones
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale approprié aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale
- Gérer son activité dans le secteur de l'immobilier

### L'ALTERNANCE

Formation mixte, présentiel et distanciel à une journée par semaine en centre de formation.

### LA DURÉE

24 mois environs ( 800 heures). Durées indicatives et ajustables en fonctions de l'avancés du groupe.

### QUI ?

Toute personne est éligible au contrat d'apprentissage de 18 à 30 ans. Pour tout autre cas, veuillez nous contacter. (Uniquement 12 places disponibles.)

### MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel et distanciel. 1 journée / semaine de 7H. Chaque semestre correspond à un bloc de compétences.

### MODALITÉS D'ACCÈS

Déposer un dossier de candidature, ainsi que les pièces demandées. Après la sélection sur dossier, vous serez convoqué pour un entretien individuel. Si votre candidature est retenue, vous entrerez dans l'étape d'accompagnement à la recherche et à l'installation au sein d'une entreprise.

### LES PRÉREQUIS ET LES APTITUDES REQUISES

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Baccalauréat) ou ayant déjà validé un des CCP lié à ce titre professionnel. Avoir une capacité d'analyse et d'organisation, qualité de gestionnaire et travail en équipe, facilités dans l'expression écrite et orale.

### ACCÈSIBILITÉ PSH

Nous contacter pour la mise œuvre des dispositions nécessaires en matière d'accessibilité au bâtiment selon la situation d'handicap.

### FINANCEMENT

La formation est totalement prise en charge par les organismes financeurs des contrat d'apprentissage.

**INSCRIVEZ-VOUS**



Visitez notre site  
**EFIR-REUNION.FR**

## CERTIFICATION ET DIPLÔME

- Un Titre professionnel Négociateur, technico-commercial de niveau V (Bac + 2)
- Un Diplôme Négociateur Immobilier délivré par Studi en partenariat avec ESG Immobilier

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- L'infrastructure comprend une surface de 200 m<sup>2</sup>, deux salles de classe pouvant accueillir jusqu'à douze personnes chacune, une salle de réunion et un atelier FABLAB dédié aux projets pratiques.
- L'espace de vie comprend un espace repas extérieur, idéal pour les pauses et les repas en plein air, ainsi qu'un espace café intérieur, parfait pour les pauses café et les repas à l'intérieur.
- Les équipements comprennent un vidéoprojecteur pour des présentations interactives, une photocopieuse pour la reproduction de documents pédagogiques, un climatiseur/ventilateur pour assurer le confort thermique, un accès Wi-Fi à Internet, des WC avec accès PSH pour une accessibilité facilitée, ainsi qu'un micro-ondes et une machine à café disponibles pour réchauffer les repas et les pauses café.

## GRILLE SALAIRE D'UN APPRENTI EN 2024

Age	Moins de 18 ans	Entre 18 et 20 ans	Entre 21 et 25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% du smic 477.07€	43% du smic 759.78€	53% du smic 936.47€	100% du smic 1 766.92€
2ème année	39% du smic 689.10€	51% du smic 901.13€	61% du smic 1077.82€	100% du smic 1 766.92€

Montant Brut

## LES AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE

- Exonération des charges salariales et patronales
- La prime à l'embauche d'un apprenti en 1ère année est de 6 000€ soit 500€/mois (soit un salaire de 235€ pour l'entreprise)
- Exemple : Le salaire d'un apprenti âgé de 18 à 20 ans est de 735€/mois
- Apprentis formés sur mesure pour répondre aux besoins de l'entreprise
- Les entreprises peuvent transmettre leur savoir-faire et leur expertise grâce au contrat d'apprentissage.

## LES AVANTAGES POUR L'APPRENTI

- Vous bénéficier des mêmes droits que les salariés de votre entreprise d'accueil
- Notre formation vous permet d'obtenir un diplôme reconnu
- Un maître d'apprentissage professionnel de l'entreprise, qui vous aidera à développer les compétences requises pour réussir
- Vous bénéficiez d'un salaire exonéré d'impôt et de cotisations sociales

## DÉBOUCHÉS

- Commercial(e)
- Technico-Commercial(e)
- Chargé(e) d'Affaires

“Apprendre en pratiquant : Choisissez le Centre de Formation EFIR Réunion pour l'apprentissage et l'alternance”

**INSCRIVEZ-VOUS**



Visitez notre site  
**EFIR-REUNION.FR**



0693 65 85 67



contact.efir@gmail.com



223 Rue Andropolis, Saint-André, 97440