Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25181625F — Mise à jour : 16 octobre 2025

Organisme responsable : **ESUP GROUP - Rennes**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire du Bachelor Négociation-Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier a pour perspective de devenir un professionnel de la négociation de biens immobiliers d'habitation et d'entreprise. Doté de connaissances solides et actualisées en placements financiers ou
immobiliers, il est capable d'analyser le patrimoine immobilier et financier de ses clients. Il les conseille sur de nouveaux investissements, accompagne et oriente le vendeur ou l'acquéreur dans le cadre des opérations destinées à la constitution et au développement de patrimoine immobilier
Formaliser des mandats de vente et de location de biens pour se constituer un portefeuille qualifié de lots immobiliers à proposer à la vente et à la location
Formaliser des mandats de recherche de biens à acquérir ou à louer pour se constituer un portefeuille de clients acquéreurs et locataires.
Mettre en relation les besoins et les objectifs vendeur et acquéreur et propriétaires et locataires pour réaliser, rapprocher l'offre de la demande
Contribuer à la décision d'achat pour s'engager effectivement dans la conclusion d'une transaction équitable.
Suivre un dossier jusqu'à la conclusion de la vente pour assurer la conclusion des transactions de location et de vente
Assurer le suivi de ses clients vendeurs, acquéreurs et locataires, grâce à sa connaissance des marchés immobiliers et financiers pour fidéliser ses clients
Veiller à ce que ses clients mettent en œuvre une gestion active de leurs biens pour assurer la conservation du patrimoine de ses clients
Accompagner ses clients tout au long de leur vie pour leur apporter un conseil raisonné
Concevoir et mettre en œuvre une stratégie patrimoniale pour assurer la pérennité du patrimoine

Programme

Enseignements Techniques et Professionnels - Techniques de négociation et Métier de négociateur - Gestion d'un centre de profit - Fonds de commerce - Marketing de l'Immobilier - Droit Général, droit de l'Immobilier, des baux, de la copropriété -VEFA - Expertise Immobilière - Diagnostic technique, techniques du bâtiment et urbanisme - Assurances - Fondements Économiques et Financiers, financement, fiscalité
Enseignements Généraux - Anglais – Préparation au TOEIC
Projets Professionnels - Le Pack Immo - compétition annuelle vous plaçant en situation réelle de négociateur-conseil en patrimoine 9 dossiers professionnels à réaliser, individuellement ou collectivement - Semaine Challenge "Entreprise" ESUP BAC+3

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Négociateur-conseil en patrimoine immobilier et financier

Code RNCP : 40174

Métiers associés

C1205 — Conseil en gestion de patrimoine financier

C1504 — Transaction immobilière

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092599S	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	10/10/2026	04/09/2027
2107461S	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	10/10/2026	04/09/2027

Source : GREF Bretagne #25181625F