

Bachelor Négociateur-Conseil en Patrimoine Immobilier et Financier - Bac+3 / niv.6

Certification enregistrée au RNCP - niveau 6. N° 40174 valide jusqu'au 31/01/2030.

Deviens l'expert qui accompagne les clients dans la réussite de leur patrimoine !

La formation te prépare à un métier passionnant mêlant **immobilier, finance et stratégie patrimoniale**. Tu apprendras à **prospector, évaluer des biens, analyser des situations financières, construire des recommandations sur mesure, et guider tes clients dans leurs choix d'investissement**. Ton rôle sera aussi de **surveiller l'actualité juridique et fiscale**, anticiper les évolutions, et devenir la personne de confiance capable de **sécuriser et valoriser le patrimoine** de chacun. **Polyvalent, stratégique et profondément humain**, ce métier te place au cœur des décisions importantes qui façonnent la vie de tes clients. Prêt(e) à maîtriser la négociation et le conseil patrimonial ? Rejoins la formation Bachelor NCPIF et fais décoller ta carrière dans un secteur riche en opportunités !

Taux de réussite 2025
91,66%

% sortants en activité - 2024
85,71%

Deviens:

Négociateur immobilier, Agent immobilier, Conseiller en gestion de patrimoine, Chargé de location, Conseiller en investissement immobilier, Gestionnaire locatif, Responsable d'agence...

►► Poursuite sous conditions vers BAC +5 Manager Commercial et Marketing.

Modalités pratiques



546h de cours



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Amiens



Rythme

2 jours en centre de formation par semaine, et 2 semaines complètes de cours supplémentaires dans l'année.



Pré-requis

- Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un diplôme de niveau 5 du commerce, immobilier, banque, **nous contacter si autre domaine**.
- ou avoir validé deux premières années d'enseignement supérieur dans le domaine visé par la certification professionnelle.

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficulté et situation de handicap.

Atouts de la formation

- **Enseignements concrets** : Mise en situations concrètes, études de cas pratiques, contrôle continu, Séminaire.
- **Modules pédagogiques** : 90% consacrés à l'apprentissage de compétences professionnelles.
- **Enseignements concrets** : mises en situation, jeux de rôle, études de cas d'entreprises, visites d'entreprises, rencontres avec des professionnels.
- **Equipe de pros** : nos formateurs ne sont pas simplement des enseignants, ce sont des pros chevronnés du terrain.
- **Equipe à taille humaine** : Toute l'équipe t'accompagne tout au long de parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - **en route vers la réussite !**
- **Accès au Forum des langues** (apprentissage personnalisé et individualisé de l'anglais).

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée pendant ou au terme de ta formation.



Points clés du programme

Bloc 1 : Elaborer une stratégie de prospection et de négociation pour le développement d'un portefeuille immobilier

Veille et analyse du marché immobilier
Stratégie de négociation et conseil immobilier
Création et gestion d'un portefeuille immobilier
Techniques de prospection et acquisition de mandats
Définition et valorisation des biens à la vente ou à la location
Séminaire

Spécificités

Modalités d'évaluations sur chaque bloc :
Dossier et soutenance orale
Chaque bloc contient une mise en situation professionnelle différente.

Bloc 2 : Encadrer une transaction immobilière pour le compte du vendeur, bailleur et de l'acquéreur

Analyse responsable et éthique des biens immobiliers
Promotion et communication des biens immobiliers
Présentation et mise en relation des biens et clients
Négociation des transactions immobilières
Suivi des transactions immobilières
Suivi des transactions de ventes
Suivi des transactions de locations
Anglais professionnel de l'immobilier
Séminaire

Bloc 3 : Conseiller un client dans son projet patrimonial immobilier et financier

Définition du projet patrimonial et financier
Expertise et analyse du dossier patrimonial
Evaluation de la faisabilité patrimoniale
Stratégie de financement et dispositifs responsables
Suivi et mise en oeuvre du projet patrimonial
Séminaire



Objectifs

Identifier les opportunités de développement commercial sur le marché de l'immobilier d'un secteur géographique donné.

Prendre des mandats de gestion locative ou de vente.

Promouvoir commercialement le bien immobilier.

Mettre en correspondance de l'offre de biens et de la demande du client et finalisation de la transaction immobilière en vente ou en location.

Définir le projet patrimonial immobilier et financier du client.

Conseiller et accompagner le client dans son projet patrimonial sur le plan opérationnel et financier.

Ils en parlent mieux que nous !



La formation NCPIF m'a permis d'acquérir en expériences professionnelle tout en poursuivant la théorie en cours avec des animateurs expérimentés dans leurs domaines.

Avis Google de Pauline Kobsch, promotion 2021



[...]Le bon déroulement de cette année se traduit par un accompagnement de qualité par le centre de formation tout au long du cursus. Il y a eu un véritable échange avec les intervenants (des chefs d'entreprises, des entrepreneurs, des cadres et autres). Tous avec le plaisir de transmettre le savoir.
[...]

Avis Google de Dylan Ferreira, promotion 2022

Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?
▶▶ Ta candidature : ***max-interfor.fr***

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur @alternance_amiens @interfor

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

