

Vendre des prestations de rénovation immobilière

RS6987 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Formacode(s)	42158, 22485, 22211
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2024
Date d'échéance	18/12/2026

Certificateur(s)

SCIROS · SIRET : 81256671900033

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CAMEMBEAR	90934916900013	Former et organiser l'évaluation
DEVOLA FORMATION	90198551500013	Former et organiser l'évaluation
WIZZIMMO	89323956600019	Former et organiser l'évaluation
ZLINE	99964678900019	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Objectifs et contexte de la certification

Le marché de la rénovation immobilière connaît une croissance soutenue, portée par une demande accrue pour l'amélioration de l'habitat, la montée des préoccupations écologiques, et les incitations gouvernementales.

Le contexte du marché de la rénovation immobilière est le suivant :

Amélioration de la qualité de vie : modernisation des installations (cuisine, salle de bains, etc.) pour améliorer le confort - réaménagement des espaces pour répondre aux besoins évolutifs de la famille – agrandissements - adaptations aux éventuelles situations de handicap.

Efficacité énergétique : installation de fenêtres à double vitrage - isolation des sols, murs et des toits - installation de systèmes de chauffage et de refroidissement plus efficaces -

Utilisation de matériaux écologiques et énergies renouvelables pour réduire la consommation d'énergie.

Augmentation de la valeur du bien : améliorations esthétiques et structurelles pour augmenter la valeur marchande du bien - réparations et mises à jour nécessaires pour vendre ou louer la propriété à un prix plus élevé et en respectant les critères énergétiques fixés par la loi.

Ce marché couvre donc une large gamme de services allant de la rénovation énergétique à la modernisation des intérieurs et offre de nombreuses opportunités pour les entreprises capables de répondre aux attentes croissantes des consommateurs en matière de qualité, de durabilité et de transparence.

Une stratégie bien définie alliant marketing efficace et excellence opérationnelle est clé pour se démarquer dans ce secteur compétitif.

Notre certification vise le développement des compétences de professionnels de la construction dans le cadre d'un projet de rénovation immobilière.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser un entretien avec un prospect à l'aide d'une fiche de découverte en recueillant des informations essentielles sur ses besoins, ses préférences et ses contraintes en matière de rénovation afin de définir un projet de rénovation réalisable et aligné avec ses besoins et capacités.

Evaluer l'état d'un bien en estimant les coûts et les délais de rénovation, en respectant le code de la construction et de l'habitation, les normes de sécurité et les réglementations afin de préparer un devis détaillé comprenant une description des travaux, une estimation des coûts par poste, et un planning des interventions, des hypothèses de travail, les marges de sécurité et les éventuels coûts supplémentaires potentiels, ainsi que des économies d'énergie générées.

Présenter un devis détaillé et une proposition commerciale attrayante en utilisant une approche personnalisée, en soulignant la qualité des matériaux et de la main-d'œuvre, en garantissant la conformité aux normes, et en offrant des incitations spéciales afin de mettre en valeur les avantages des services de rénovation et encourager le prospect à donner son consentement.

Négocier avec un client en adoptant une approche transparente et collaborative, en écoutant attentivement ses préoccupations, et en proposant des solutions équilibrées et flexibles afin de parvenir à des accords avantageux tout en répondant à ses besoins et attentes.

Décrire l'organisation des travaux de rénovation et la coordination des différentes équipes et sous-traitants au client en détaillant les étapes clés du projet, les rôles et responsabilités de chaque intervenant, ainsi que les méthodes de communication et de suivi utilisées, afin d'assurer que le projet est réalisé dans les délais impartis et dans le respect du budget prévu.

Exposer au client les problèmes potentiels pouvant survenir pendant le processus de rénovation, qu'il s'agisse de défis techniques, de retards de livraison ou de problèmes de qualité, en mettant en place une gestion proactive et rigoureuse des risques, une communication efficace avec toutes les parties prenantes, et des solutions de contingence, afin d'assurer la continuité du projet, de minimiser les impacts négatifs et de garantir la satisfaction du client.

Mettre en avant ses réalisations en utilisation des outils de marketing en ligne pour promouvoir les services de rénovation, en créant et publiant des contenus visuels des projets achevés, en utilisant les témoignages de clients satisfaits et des études de cas afin de démontrer son expertise et la qualité de son travail et développer son chiffre d'affaires.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La formation est accessible aux professionnels de la construction (constructeur, promoteur et marchand de biens)

Prérequis : expérience de 2 ans minimum dans le secteur dans le secteur du bâtiment ou de la construction et de la promotion

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

1 représentant de l'organisme certificateur ayant reçu le mandat pour siéger comme membre du jury par le représentant légal de l'organisme certificateur et n'ayant aucun lien personnel ou professionnel avec le candidat à la certification.

3 professionnels experts dans la vente de prestation en rénovation dont au minimum deux professionnels extérieurs à l'organisme certificateur, habilités pour leur expertise sur le sujet et ayant exercé ou encadré des professionnels dans ce domaine, justifiant d'au moins 5 ans d'expérience et n'ayant aucun lien personnel ou professionnel avec le candidat"

L'un des deux représentants professionnels sera nommé Président du Jury

Base légale

Date de décision	18/12/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2026
Date de dernière délivrance possible	17/06/2027

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.reaxion.fr/formation/vendre-prestations-de-renovation-immobiliere/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6987/>

Où se former

Formations référencées	20
Organismes	2
Régions couvertes	15
Prix indicatif	3 000 € – 3 500 €
Durée	51 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	28
Parcours menés à terme	22
Taux d'achèvement	79 %
Période	10/2025 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	31
Montant total engagé	76 029 €
Coût moyen par dossier	2 453 €
Durée moyenne	20 h
Période	09/2025 – 08/2026
France compétences	90 %
Reste à charge titulaire	10 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.