D1442
COURTIER / COURTIÈRE EN BATEAU

Autres emplois décrits

- Courtier / Courtière en bateau de plaisance
- Yacht broker

Définition

Le courtier en bateau est un intermédiaire commercial indépendant, spécialisé dans la vente, l'achat et la location de bateau de plaisance et yachts, qui met en relation un propriétaire de bateau souhaitant louer ou vendre son bien, avec des clients ou acheteurs potentiels.

- Evalue les bateaux et conseille les clients sur les meilleures options de location, d'achat ou de vente
- Organise les visites de bateaux et parfois les essais en mer
- Accompagne les clients lors des visites pour leur apporter des conseils sur l'option qui correspondra le mieux à leurs besoins / attentes
- Négocie et finalise les transactions de vente de bateaux et yachts et assure le suivi administratif et légal des transactions
- Développe un réseau de contacts dans le milieu nautique
- Peut gérer la location de yachts pour des événements ou des périodes déterminées

Accès à l'emploi

En théorie, aucun diplôme n'est requis pour exercer, mais en pratique il faut impérativement avoir une bonne connaissance du milieu nautique, des connaissances techniques nautiques et parfois avoir le permis bateau (pour effectuer les essais).
Les courtiers ont généralement une formation commerciale qu'ils associent à leur pratique de la plaisance.
Il existe quelques formations enseignant les compétences commerciales, nautiques et juridiques : Elles facilitent l'entrée dans le métier grâce à leur réseau.

Certifications et diplômes :

- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS conseil et commercialisation de solutions techniques
- Licence pro mention activités juridiques : métiers du droit de l'immobilier
- Licence pro mention métiers de l'immobilier : gestion et administration de biens

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Communiquer efficacement les caractéristiques des bateaux
- Négocier les conditions de vente de bateaux
- Analyser les besoins des clients pour des bateaux

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Maintenir à jour les connaissances sur les tendances du marché nautique
- Collaborer avec d'autres courtiers pour échanger des informations
- Convaincre en argumentant avec un ou plusieurs interlocuteurs
- Promouvoir une proposition, un projet

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Rédiger des contrats de vente pour des bateaux
- Evaluer la valeur des bateaux sur le marché
- Travailler en milieu international
- Organiser des visites de bateaux pour les clients

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Assurer le suivi post-vente
- Promouvoir des bateaux disponibles à la vente
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Accueillir, informer et orienter les clients

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Agir rapidement en cas de problèmes lors de la vente
- Respecter les délais convenus avec le client pour la livraison
- Respecter les normes de sécurité dans la présentation des bateaux
- Respecter la confidentialité des informations
- Assurer la confidentialité des informations des clients
- Expliquer et faire respecter les règles et procédures
- Réaliser une veille documentaire
- Utiliser des outils numériques pour la gestion des ventes — Transition numérique
- Utiliser des outils de communication adaptés aux besoins de la personne
- Développer un réseau de contacts dans l'industrie nautique
- Ecrire une ou plusieurs langues étrangères
- Relayer de l'information
- Sensibiliser un public
- Travailler, interagir à distance
- Utiliser les réseaux sociaux — Transition numérique
- Collaborer avec d'autres professionnels pour des projets spécifiques

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Respecter les règles d'éthique et de déontologie

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Développer des stratégies de vente innovantes
- Construire une réputation fiable dans le secteur nautique
- Développer une stratégie de contenu adaptée
- Traiter des informations complexes

Management, Social, Soin

- Analyser les besoins de formation des individus
- Collaborer avec d'autres spécialistes pour des cas complexes

Savoir-être professionnels

- Avoir l'esprit d'équipe
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de sens des responsabilités

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Analyse financière pour investissements dans l'industrie nautique** Transition numérique
- Compétences en communication multilingue Transition numérique
- Connaissance des assurances maritimes
- Connaissance des systèmes de navigation moderne Transition numérique
- **Connaissance des tendances du marché nautique**
- **Evaluation de la valeur des bateaux**
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Connaissance des ports de plaisance

Techniques professionnelles

- Gestion des conflits dans les transactions
- Planification d'événements nautiques
- Stratégies de vente et de location de yachts
- Techniques de négociation de contrats
- Techniques de présentation de bateaux
- Techniques de publicité en ligne pour yachts Transition numérique
- Utilisation de logiciels de gestion de flotte de bateaux de plaisance

Normes et procédés

- Connaissance des réglementations internationales maritimes
- Gestion des documents légaux de vente
- Sécurité et maintenance des yachts

Produits, outils et matières

- Utilisation de CRM spécialisés dans le yachting Transition numérique
- Utilisation de logiciels de gestion de flotte de véhicules Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En zone portuaire
- Déplacements professionnels
- Travail en autonomie et en situation isolée

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Horaires et durée du travail

- Travail les week-ends et jours fériés

Lieux et déplacements

- Zone internationale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

- Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail