



Mise à jour le 05/06/2026

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

Responsable de Développement Commercial - Immobilier - BAC+3
Sur 1 an

CERTIFIÉ PAR
CCI France Réseau Negoventis

STATUT
CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2), Statut étudiant possible (avec périodes de stages)

RYTHME DE L'ALTERNANCE
2 jours CFA / 3 jours en entreprise

(*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.
(*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.



un réseau



OBJECTIFS

Le ou la **Responsable du Développement Commercial** sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise,
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché,
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place,
- Maîtriser les techniques essentielles de management,
- Évaluer les performances de ses collaborateurs,
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs, nécessaires au développement sur le marché.

Le ou la **RDC en immobilier** est en capacité de :

- Gérer toutes les étapes d'une transaction immobilière, de la prospection à la signature de la vente devant notaire, en passant par la recherche d'acquéreurs, le montage du dossier,
- Rechercher des biens à vendre ou à louer pour des particuliers ou des professionnels.

Particularité : pour les non titulaires du BTS PI, la certification « commercialisation, vente, location de biens immobiliers » ne permet pas l'obtention de la carte professionnelle de l'immobilier.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial-e immobilier
- Négociateur-riche immobilier
- Responsable d'agence immobilière

CONTENU DE LA FORMATION

Gérer et assurer le développement commercial

- Définir un plan d'actions opérationnelles en cohérence avec la stratégie commerciale
- Exercer une fonction de veille de marché
- Structurer les actions à conduire, les suivre
- Effectuer le report de son activité
- Élaborer un budget prévisionnel

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et de négociation avec le client
- Maîtriser les techniques de communication nécessaire à la négociation
- Construire une offre technique et commerciale
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente

Manager une action commerciale en mode projet

- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Planifier les étapes du projet et animer une réunion du groupe projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

Spécialité du métier de l'immobilier :

- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction immobilière
- Rédiger les mandats adaptés au contexte
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente

- Conseiller, préparer un contrat de bail d'habitation
- Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation
- Établir un plan de financement

LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE

Agences immobilières, sociétés immobilières, sociétés de promotion construction.

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

- Élaboration du plan opérationnel de développement commercial
- Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection
- Construction et négociation d'une offre commerciale
- Management de l'activité commerciale en mode projet
- Commercialisation, vente et location de biens immobiliers

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME
- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 dans le secteur de l'immobilier ou commerce/ vente.
- Une première expérience dans le commerce (CDD, CDI, apprentissage, stage...) est souhaitable.
- Nous contacter pour toute autre situation

APTITUDES SOUHAITÉES

Aucune

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

518 heures

TARIFS

- **en alternance** : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise

- **financement personnel** : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel – Distanciel synchrone

ÉVALUATION

Contrôle continu – Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Positionnement – Examen final ponctuel

HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation, contacter notre référent-e handicap : mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.

-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

PRÉINSCRIPTION [en ligne ICI](#)

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE [site de Massy](#) : 01 69 19 46 00 – tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

