



Mise à jour le 18/02/2026

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

Responsable de Développement Commercial - Immobilier - BAC+3

Sur 1 an

CERTIFIÉ PAR

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 en CFA / 3 jours en entreprise



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-rice 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 et 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
- 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

LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Agences immobilières, sociétés immobilières, sociétés de promotion construction

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

Activité 1 Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser le marché, les comportements d'achat et les attentes des clients- Réceptionner
- Identifier les actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construire un plan d'action commercial omnicanal
- Formaliser et présenter un plan d'action omnicanal à sa hiérarchie

Activité 2 Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Choisir des marchés et des cibles à prospecter dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise
- Définir les actions de prospection omnicanale adaptée aux cibles visées et organiser les conditions de leur mise en œuvre Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Réaliser des actions de prospection omnicanale
- Evaluer les résultats et l'efficacité du plan de prospection omnicanal mis en œuvre

Activité 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Analyser les besoins des clients et concevoir une offre commerciale adaptée
- Définir des besoins clients/prospects, les attentes explicites et sous-jacentes
- Construire une offre de produits/services adaptée aux besoins des clients/prospects
- Etablir une proposition commerciale de l'offre produits/services adaptée
- ...

Activité 4- Management de l'activité commerciale en mode projet

- Manager l'activité commerciale en mode projet
- Organiser la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
- Organiser des équipes impliquées dans la mise en œuvre des actions commerciales
- Coordonner les équipes impliquées et animer par des méthodes de management
- Evaluer le bilan des actions commerciales

Activité 5 -Commercialisation, vente et location de biens immobiliers.

- Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion.

- Préparer et rédiger les avants contrats dans la vente ou la location pour finaliser la transaction
- Garantir et sécuriser la vente ou la location dans le respect de la réglementation en vigueur
- ...

Certifié par

l'ACFCI Réseau Négoventis

CONDITIONS D'ADMISSION

- 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.

Prérequis exigés

Aucun

aptitudes souhaitées

Aucune

Contre-indication médicale

Aucune

CALENDRIER

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

DURÉE

518 heures

TARIF

- 1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.
- 2/ en formation continue : nous contacter.
- 3/ statut étudiant : 7 500 €

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

Présentiel – Distanciel

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 le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

PRÉINSCRIPTION [en ligne ICI](#)

INFOS 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

