



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL IMMOBILIER

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 6 (BAC+3)



COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS



Certifié par l'ACFCI Réseau Negoventis

SUR 1 AN
25% CFA
75% ENTREPRISE

OBJECTIFS

Le **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 **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.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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

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

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Jeune de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



Sans condition d'âge

CALENDRIER

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

DURÉE

518 heures

TARIF

- 1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- 2/ financement personnel : nous contacter.



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL IMMOBILIER



Parcours certifiant en anglais obligatoire en partenariat avec notre CEL (Centre d'Études de Langues) ou séjour à l'étranger.
Participation financière de l'apprenant.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

Mises en situation professionnelles, épreuves écrites et soutenance orale. Examen blanc

HANDICAP

- Site accessible aux personnes en situation de handicap
- 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)

Lieu d'exercice de l'activité

Agences immobilières, sociétés immobilières, sociétés de promotion construction

CONTENU DE 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

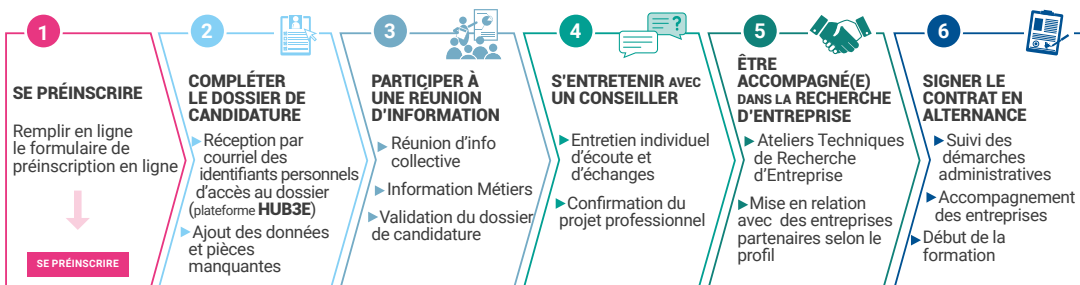
Spécialité du métier de l'immobilier :

- 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

Inscription sur www.facmetiers91.fr



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

MASSY

01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

INFOS

Filière tertiaire : commerce, comptabilité, gestion, immobilier, informatique