Faculté des Métiers
ESSONNE
COMMERCE - IMMOBILIER

Mis à jour en janvier 2024

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL IMMOBILIER

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

Negoventis
CCI DE FRANCE

COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Certifié par l'ACFCI
Réseau Négoventis

SUR 1 AN
25% CFA
75% 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.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial·e immobilier
- Négociateur·rice 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 — Être âgé·e de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION — demandeur d'emploi à partir de 26 ans

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.

www.facmetiers91.fr

Crédit photo ©Freepik

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

INFOS

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

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL IMMOBILIER

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

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 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

Lieu d'exercice de l'activité

Agences immobilières, sociétés immobilières, sociétés de promotion construction

Inscription sur **www.facmetiers91.fr**

1 SE PRÉINSCRIRE

Remplir en ligne le formulaire de préinscription en ligne

SE PRÉINSCRIRE

2 COMPLÉTER LE DOSSIER DE CANDIDATURE

- Réception par courriel des identifiants personnels d'accès au dossier (plateforme **HUB3E**)
- Ajout des données et pièces manquantes

3 PARTICIPER À UNE RÉUNION D'INFORMATION

- Réunion d'info collective
- Information Métiers
- Validation du dossier de candidature

4 S'ENTRETENIR AVEC UN CONSEILLER

- Entretien individuel d'écoute et d'échanges
- Confirmation du projet professionnel

5 ÊTRE ACCOMPAGNÉ(E) DANS LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Ateliers Techniques de Recherche d'Entreprise
- Mise en relation avec des entreprises partenaires selon le profil

6 SIGNER LE CONTRAT EN ALTERNANCE

- Suivi des démarches administratives
- Accompagnement des entreprises
- Début de la formation

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