



Mis à jour en août 2024

# BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL IMMOBILIER

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

**COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS**

## 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-riche immobilier
- Responsable d'agence immobilière



Certifié par l'ACFCI Réseau Negoventis

**SUR 1 AN**  
25% CFA  
75%  
ENTREPRISE



## 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 : 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/ financement personnel : nous contacter.



# 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

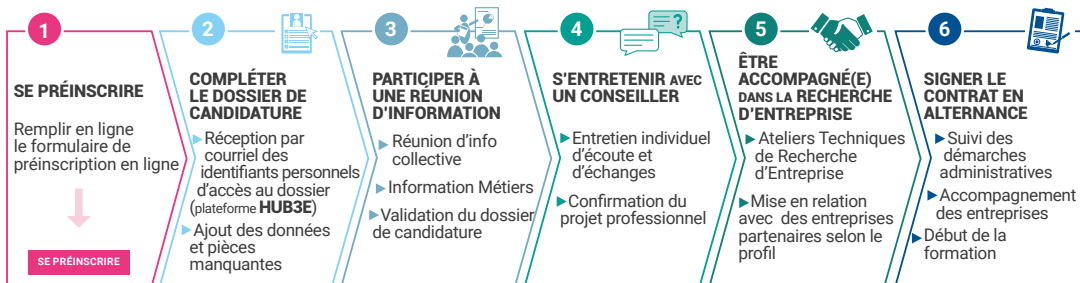
### Spécialité du métier de l'immobilier :

- 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

Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



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

## 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](mailto: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

MASSY

01 69 19 46 00 - [tertiaire.m@fdme91.fr](mailto:tertiaire.m@fdme91.fr)

INFOS

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