

Responsable de Développement Commercial parcours Immobilier

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

RNCP 36395



OBJECTIFS

Relayant la stratégie globale de l'entreprise, le Responsable de Développement Commercial parcours Immobilier est chargé de l'élaboration et de la conduite de la stratégie commerciale de l'entreprise ou de l'agence, du pilotage d'un compte d'exploitation et du management de l'ensemble de la structure commerciale, en assurant la négociation directe auprès des clients (acheteurs et vendeurs).

À l'issue de la formation, il sera capable de :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Manager une action commerciale en mode projet
- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Inscription sur www.campus-centre.fr
- Entretien de motivation
- Participation aux « mercredis de l'apprentissage »

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



PUBLICS CONCERNÉS

Le bachelor RDC parcours Immobilier s'adresse soit à tout titulaire d'un Bac+2 validé (BTS Professions Immobilières, BTS NRC, BTS MUC, BTS TC, DUT TC, ...), soit aux personnes ayant trois années d'expérience professionnelle.

Il s'adresse en priorité aux candidats qui ont un intérêt pour :

- l'immobilier
- le management d'équipe
- le marketing et la vente
- le challenge commercial



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rentrée : septembre

Statut : apprenti, salarié en alternance, salarié en poste, autres (nous consulter)

Alternance : 1 semaine à CCI Campus Centre
2 à 3 semaines en entreprise

Rythme des cours : 35 heures par semaine

Volume des cours : 546 heures

Tarif : 8 250 € (Voir prise en charge par l'OPCO de l'entreprise)



CONTENU DE LA FORMATION

Bloc A : Gérer et assurer le développement commercial

Bloc B : Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

Bloc C : Manager une action commerciale en mode projet

Bloc D : Vendre et louer des biens immobiliers



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Conduire le développement commercial en mode projet
- Assurer le management de la relation commerciale
- Manager son équipe commerciale
- Mener des négociations complexes
- Vendre et louer des biens immobiliers



MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluations de blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et/ou orales)
- Grille d'évaluation entreprise
- Soutenance orale de projet d'entreprise



MÉTIERS VISÉS

- Responsable Commercial
- Manager de Clientèle
- Développeur commercial
- Agent ou négociateur immobilier
- Chasseur de biens immobiliers



POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Ingénieur d'Affaires
- École de commerce



RÉMUNÉRATION

SUR LA BASE DU SMIC 35H/SEMAINE

	- DE 18 ANS	18 À 20 ANS	21 À 25 ANS	26 ANS ET +
1 ^{ère} ANNÉE	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2 ^e ANNÉE	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3 ^e ANNÉE	55 %	67 %	78 %*	100 %*

*SMIC OU CONVENTIONNEL MINIMUM DE L'EMPLOI OCCUPÉ



LIEU DE FORMATION

BLOIS (41)

CCI Campus Centre - Site Blois
06, rue Anne de Bretagne
02 54 57 25 25
candidature.formation@loir-et-cher.cci.fr
www.campus-centre.fr