



02/04/2024

## BAC+3 - Responsable développement commercial Immobilier

Gérer des équipes et des biens dans le domaine de l'immobilier

### Dates

**Septembre 2024**

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

**Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024**

### Durée

**1 an en alternance soit 633,5 heures de formation en présentiel dont 28 heures d'examen**

### Tarifs

**Nous consulter - Fiche RNCP36395**

### Possibilités de financement

**Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation**

### Lieux

**GAP**

### Contact

**Delphine TEYSSOT****06 81 84 91 73****d.teyssot@cci05formation.fr**

### Référent Handicap

**Delphine TEYSSOT****06 81 84 91 73****d.teyssot@cci05formation.fr**

### Modalités d'accès

**Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec entretien.**

### Délai d'accès

**Candidature à fournir avant le :****31/08/2024**

### Blocs de compétences

**Bloc RNCP29535BC01 - Gérer et assurer le développement commercial / Bloc RNCP29535BC02 - Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre / Bloc RNCP29535BC03 - Manager une action commerciale en mode projet. Les blocs de compétences doivent être validés dans leur globalité pour l'obtention du diplôme. En cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non obtenus et valider leur diplôme.**

### Équivalence

**Aucune**

### Passerelles

**Aucune**

### Suite de parcours

**Poursuite des études possible sur un Master ou une équivalence BAC+5 Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)**

## Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

## Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

## Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un titre homologué de niveau III dans l'immobilier ou d'une expérience professionnelle significative dans ce même secteur.

## Programme

### Elaboration d'un plan opérationnel commercial omnicanal :

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profits et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

### Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer des actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

### Construction et négociation d'une offre commerciale :

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

### Immobilier :

- Environnement juridique et fiscal
- Aménagement urbain, urbanisme et développement durable
- Approche foncière
- Immobilier d'habitation et logement social
- Immobilier d'entreprise
- Commercialisation, financement du logement et expertise

## PROJET TUTEUR ET EXAMENS

**EVALUATIONS : Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme****EQUIPES PEDAGOGIQUES : Formateurs spécialisés en milieu professionnel**

## Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef de service commercial, chef de secteur