

BACHELOR Responsable Développement Commercial

«Option Immobilier»

Titre Certifié RNCP (BAC+3)

L'Immobilier est un marché qui touche tout le monde, du simple locataire de sa résidence principale, aux promoteurs immobiliers ou investisseurs, propriétaires de plusieurs immeubles. C'est le 1er poste de dépense des Français et l'investissement privilégié par 70% d'entre eux.

Le Responsable du développement commercial en agence Immobilière est en charge du fonctionnement au niveau administratif, managérial et financier.

Il manage une équipe de négociateurs et vérifie le bon déroulement des transactions Immobilières. Il est également responsable de la stratégie et du développement foncier sur des opérations majeures

Délivrance des cartes T & G.

En partenariat avec IMPC :

Certification professionnelle enregistrée pour deux ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP34703) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 26 juin 2020, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 29 juin 2022, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE.



INSTITUT
ROUSSEAU

ECOLE PRIVÉE

- Formation sur 1 an
- **Formation Initiale**
- 12 semaines de stage
- **Formation en Alternance**
Répartition Ecole/Entreprise : Suivant calendrier

Compétences requises

- ✓ Gestion budgétaire
- ✓ Développement Clients
- ✓ Négociation des prix
- ✓ Analyse du marché

Conditions d'Admission

- ✓ Etre titulaire d'un Bac +2
- ✓ Entretien de Motivation + Etude du dossier
- ✓ Tests : Français, Logique, Personnalité, Langue

Tarifs

- ✓ Formation Initiale : 5500€/an
- ✓ Alternance : confère barème

[France Compétence](#)

Initial & Alternance

Programme de la Formation :

1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la Direction :

- Travail de projet collaboratif : Le Knowledge Management / Projet sur un thème
- Communication écrite : Notes de services et informations, les rapports, Stratégie de diffusions
- Gestion de réunion : Types, ordre du jour, tenue de la réunion, Compte rendu...
- Communication interprofessionnelle : Techniques verbales, non verbales, prise de parole en public...
- La recherche de concept
- L'action par le produit
- L'action par le prix

2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial

- Droit du travail : Contrat de travail, durée du travail,
- Fondamentaux du droit immobilier :
 - environnement juridique des professions immobilières
 - Droit privé de l'immeuble, droit des contrats responsabilités
 - Les régimes des baux
 - Le cadre des obligations légales et réglementaires relatives aux contrats
- Le recrutement : Analyse des besoins en compétences, le recrutement effectif
- Management par l'animation :
 - Les outils d'aide à la vente
 - Le suivi des résultats
 - L'évaluation des performances
 - Le débriefing commercial
- La délégation
- La gestion des conflits
- Anglais : Vocabulaire technique, la négociation en anglais...

3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

- L'étude de marché : Marketing, définition d'un marché, spécificité de l'étude de marché...
- Transaction : La rentrée de mandats, les projets acquéreurs, la négociation, la vente...
- Administration de biens : Définition des objectifs de croissance du portefeuille de copropriétés
- Promotion : VEFA et développement foncier
- Les choix stratégiques
- Le pilotage du projet de croissance
- L'animation du projet de croissance
- Le reporting à la Direction Générale
- Accompagnement du plan d'action stratégique

05.61.63.10.12

5, rue de la passerelle - 31200 TOULOUSE
www.institut-rousseau.com - contact@institut-rousseau.com

