

BACHELOR Responsable Développement Commercial

«Option Immobilier»

Titre RNCP

INSTITUT
ROUSSEAU
ECOLE PRIVEE

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

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 316, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 29 juin 2022, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de trois blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de vae, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

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, 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
- Gestion de réunion
- Communication interprofessionnelle
- 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
- Fondamentaux du droit immobilier :
- Le recrutement
- Management par l'animation :
- 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
- Transaction
- Administration de biens
- Promotion- 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

