

Bac+3 - Responsable de Développement Commercial - option Immobilier



Diplôme d'Etat de Niveau II inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

DATES

- Rentrée : septembre 2020

DUREE

1 an en alternance / 633,5 heures de formation en centre dont 28 heures d'examens

DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage - contrat de professionnalisation, CIF

GAP

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cret-cci.com

ALLER PLUS LOIN

Vous êtes en situation de handicap ?
Contacter notre référente :
Aurélien THAVEAU
04.92.21.51.92
a.thaveau@cret-cci.com

PUBLICS

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

OBJECTIFS

Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, capables de piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit ou de leur business, ces professionnels exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Ils peuvent devenir responsable commercial, manager de clientèle, développeur commercial, chargé d'affaires, responsable grands comptes, responsable d'un centre de profit.

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

Gérer et assurer le développement commercial - 133 h :

Conduite de projet, veille du marché, Elaboration et analyse de tableaux de bord, exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale, élaboration d'un plan d'actions commerciale, d'un budget prévisionnel, Cross-canal, RSE.

Prospecter, Analyser les besoins et négocier une offre - 203 h :

Processus d'achat, techniques comportementales/client, analyse du risque client, la prospection, l'entretien de vente et la fidélisation de la clientèle, contractualiser l'offre.

Manager une action commerciale - 91 h :

Les outils de gestion, mettre en place une équipe projet, animer une réunion, affirmer son leadership, évaluer et analyser les résultats d'un

Immobilier - 206,5 h :

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

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

- Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec entretien.
- Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance)
- Poursuite des études possible sur un Master ou une équivalence BAC+5
- Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)