

Bachelor Responsable Développement Commercial

Option Immobilier

EN ALTERNANCE

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

1 an

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 2 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Bac+2 obtenu ou 3 années d'expérience dans la fonction commerciale

INSCRIPTION

Ouverture des inscriptions de janvier à septembre (dans la limite des places disponibles)

Informations pratiques et modalités d'inscription sur www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour convenir d'un entretien afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Intégration de la formation

Dans la limite des places disponibles,

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période Pro A

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour bénéficier de l'accompagnement de l'ESCCI.

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Agenda à consulter sur www.escci.fr ou réseaux sociaux.

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez vous orienter vers les métiers de l'immobilier.

Vous êtes autonome, dynamique, volontaire et avez le goût pour la négociation.

Vos principales missions :

Conseiller et accompagner vos clients dans leurs projets immobiliers. Prospector, gérer et assurer le développement commercial en optimisant la rentabilité de l'agence.

Métiers :

- Gestionnaire de biens, agent immobilier, conseiller commercial...

Une fois le diplôme et la certification « immobilier » obtenus vous pourrez faire demande d'une carte d'agent immobilier.

Diplôme délivré :

Bac+3 Responsable Développement Commercial option commercialisation, vente et location de biens immobiliers enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) N°29535 -

Diplôme de niveau 6.

Code diplôme : 26C 3120J

ESCCI Formation - 100% alternance

- 35 ans d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- 120 formateurs experts professionnels
- 21 diplômes reconnus de Bac+2 à Bac+5
- 600 étudiants formés par an
- 92% de réussite aux examens
- 91% de placement entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger
- Des partenaires de renom : IAE Caen, Ecole Supérieure de la Banque, Normandie Aérospatial, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe.

Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

WWW.ESCCI.FR



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	
Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal	Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances Analyser les profils et comportements de ses clients Définir des actions marketing et commerciales et innovantes Elaborer le plan d'action commercial omnicanal Présenter un plan d'action commercial argumenté
Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale	Identifier les marchés et les cibles à prospector Construire le plan de prospection omnicanale Préparer les actions de prospection Conduire des entretiens de prospection Analyser les résultats de prospection
Bloc 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale	Diagnostiquer les besoins du client Construire et chiffrer une offre adaptée Argumenter son offre commerciale Elaborer une stratégie de négociation Conduire une négociation commerciale Contractualiser la vente Evaluer le processus de négociation
Bloc 4 : management de l'activité commerciale en mode projet	Travailler en mode projet Organiser et mobiliser une équipe projet Coordonner et animer l'équipe du projet commercial Evaluer la performance des actions commerciales
Bloc Option	
Immobilier	Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction ; Rédiger les mandats adaptés au contexte ; Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers ; Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente ; Conseiller, préparer un contrat de bail d'habitation ; Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation ; Etablir un plan de financement.
Evaluation professionnelle	Rapport - Soutenance - Etudes de cas - Mise en situation de négociation

Méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap, indicateurs de résultat... : informations disponibles sur notre site internet.