

Bachelor Responsable Développement Commercial - Option Immobilier EN ALTERNANCE



Durée :
Formation en 1 an
Début des cours : Septembre



Rythme d'alternance :
1 semaine école
2 semaines entreprise



Formation accessible après un :
Bac+2 obtenu ou 3 années d'expérience
dans la fonction commerciale



Campus :
Evreux



Diplôme délivré :
Responsable Développement Commercial option commercialisation, vente et location de biens immobiliers
Titre certifié de niveau 6
Code RNCP : 29535
Code diplôme : 26C3120J



Type de contrat :
Contrat d'apprentissage ou **Contrat de professionnalisation** ou **Période Pro A** ou **Stagiaire de la formation continue**



Objectifs de la formation :

- Piloter des projets de développement commercial multicanal et digital
- Développer son portefeuille clients
- Analyser la rentabilité de vos activités
- Acquérir les compétences spécifiques techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers
- Obtenir la carte professionnelle d'agent immobilier
- Devenir un agent immobilier opérationnel et autonome

La formation en quelques mots

La formation, en alternance, **Bachelor Responsable Développement Commercial Option Immobilier** de l'ESCCI forme les futurs Responsables des ventes, capables d'exercer dans le secteur de l'immobilier auprès de tout type de cible (BtoB, BtoC, BtoG).

Le titulaire du Bachelor propose des **plans d'actions commerciales multicanales** et **digitales** afin de **développer le chiffre d'affaires** de son entreprise. Il les conduit et assure leurs mises en œuvre de manière **autonome** ou au sein d'une **équipe**.

Participant à la **stratégie commerciale** et à la **gestion des projets de développement**, il peut traiter directement et en autonomie des **négociations complexes** avec les clients, en exploitant les méthodes efficaces et les nouvelles technologies de communication pour **sourcer, prospecter, développer un portefeuille de qualité**.

L'**option immobilier** lui permettra d'acquérir les connaissances et compétences spécifiques à ce secteur pour **conseiller** et **accompagner** les clients dans leurs **projets immobiliers**. Il pourra obtenir la carte **d'Agent immobilier**.

30 K€

de salaire
annuel moyen

93%

de taux de
réussite aux
examens

Les métiers visés

- Responsable des ventes
- Business développer
- Responsable clientèle
- Consultant commercial
- Chef de vente
- Chargé d'affaires
- Conseiller commercial en immobilier
- Agent immobilier
- Gestionnaire de biens

#

Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Conduire le développement commercial en mode projet
- Assurer le management de la relation commerciale
- Manager son équipe commerciale
- Mener des négociations complexes
- Vendre et louer des biens immobiliers
- Analyser le marché et les comportements d'achat
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers
- Rédiger des contrats de vente

#

Exemples d'entreprises partenaires :

l'Adresse
Immobilier coopératif

clé en main
Votre projet immobilier, notre métier

côté particuliers

CENTURY 21

GUY HOQUET

Saint Michel
immobilier

Orpi



LOFORÉT

#

Formation en alternance

Le programme :

Élaboration 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
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les 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

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
- Évaluer la performance des actions commerciales

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
- Établir un plan de financement

Évaluation professionnelle

- Rapport
- Soutenance
- Étude de cas
- Mise en situation de négociation



Méthodes pédagogiques

Étudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis plus de 35 ans dans la formation en alternance, grâce à une pédagogie adaptée au monde professionnel :

- Méthodes diversifiées : actives, démonstratives, expérimentales...
- Salles spécialisées dotées d'outils informatiques
- Travail en mode projet dans des espaces co-working
- Utilisation d'outils numériques : tableaux interactifs, tablettes...
- E-learning
- Serious game

Les formateurs et consultants métiers enseignent des matières qu'ils maîtrisent, en accompagnant, évaluant et préparant du mieux possible chaque apprenant jusqu'au passage de son examen.

Les plus d'une formation à l'ESCCI

- ✓ Formateurs et consultants métiers issus du monde professionnel local
- ✓ Approche pédagogique innovante, participative et personnalisée, en mode projet
- ✓ Ateliers de professionnalisation, études de cas et mises en situation opérationnelle
- ✓ Formation aux logiciels et outils métiers pour une pratique concrète et actualisée
- ✓ Participation occasionnelle à des événements thématiques et salons professionnels



Pour l'apprenant :

- Booster son parcours en acquérant une expérience professionnelle concrète et valorisée
- Développer des compétences théoriques et pratiques recherchées par les employeurs
- Être rémunéré correctement pour se former et travailler
- Bénéficier d'un accompagnement personnalisé et d'un suivi pédagogique adapté
- Constituer son réseau professionnel et démultiplier ses opportunités



Pour l'entreprise :

- Une formation fortement professionnalisante alliant théorie et pratique
- Des outils, savoirs et compétences immédiatement applicables en entreprise
- Une aide d'Etat de 6000€ la 1^{ère} année pour soutenir les entreprises qui recrutent des alternants
- Un rythme d'alternance concerté et adapté aux besoins des entreprises partenaires
- La possibilité de transmettre son savoir-faire et de fidéliser des collaborateurs à plus long-terme
- Des référents ESCCI spécialistes de l'alternance pour accompagner le tuteur toute l'année

L'ESCCI vous accompagne tout au long de votre parcours de formation

30 DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT

	COMMUNICATION	MARKETING COMMERCE DISTRIBUTION	RESSOURCES HUMAINES	GESTION	ACHATS APPRO.	ENVIRONNEMENT QUALITÉ
BAC+5						
BAC+4	BAC+5 en 2 ans	BAC+5 en 2 ans	BAC+5 en 2 ans	MASTER en 2 ans	BAC+5 en 2 ans	MASTER en 2 ans
BAC+3	BACHELOR en 1 an	BACHELOR en 1 an	LICENCE en 1 an	LICENCE en 1 an	BACHELOR	BACHELOR
BAC+2					- en 3 ans après un BAC - en 1 an après un BAC +2	- en 3 ans après un BAC - en 1 an après un BAC +2
BAC+1	BTS en 2 ans	BTS BAC+2 en 2 ans	BTS en 2 ans	BTS en 2 ans		
BAC						

Spécialiste de l'alternance :

+ de 35 ans d'expérience

30
diplômes
reconnus
par l'Etat
du BTS au
Master

Une
communauté
de **1000**
étudiants
dont 650 en
alternance

Les meilleures
chances
de réussir :
92% de
réussite
aux
examens

Une équipe
de **150**
collaborateurs
dont 120
formateurs
professionnels

+ de **10** partenariats
formation : CCI
Formation, Négoventis,
ISAAP, IAE de Caen, CNAM,
IET, GES Eductive, ESB,
Collège de Paris...

La meilleure insertion dans l'emploi :

91% de placement
à 6 mois

La force du réseau CCI : + de **2200**
entreprises partenaires

Un réseau professionnel de + de **15 000**
alumni / diplômés ESCCI

Des services aux étudiants :

Handicap, inclusion, soutien,
orientation, coaching...

Des services numériques :
email, Pack Office, WiFi,
e-learning...

Une vie étudiante : BDE,
sports, culture, associations,
projets collectifs...

Un club START
Entrepreneurs : pour
apprendre à entreprendre



Campus et équipements

Un **grand campus à Evreux** :
4 300 m² de bâtiments et **23**
200 m² de parc arboré

Un campus secondaire au **Hub**
4.0 de Louviers

2 antennes de formation à
Vernon et **Pont-Audemer**

40 salles de cours équipées, avec
+ de **120 postes informatiques**

Des salles spécialisées : magasin
connecté, call-center

Un grand **amphithéâtre** de **200**
places

4 espaces de coworking

Une **cafétéria**

Un **grand parking**

Un accès direct de la N154 et N13

Une ligne de bus vers le pôle
multimodal d'Evreux

Accessibilité aux personnes en
situation de handicap

#ESCCI

L'école de toutes les réussites

Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier.
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles).
Inscription sur www.escci.fr.

N'attendez pas d'avoir trouvé votre entreprise pour vous inscrire !

Les conditions d'entrée :

#

Dans la limite des places disponibles :

- Remplir les pré-requis d'entrée : être titulaire d'un Bac+2 obtenu ou équivalent
- Valider l'entretien de motivation ESCCI
- Avoir signé son contrat d'alternance
- Pour les stagiaires de la formation continue, obtenir son financement

#

L'accompagnement ESCCI :



Orientation scolaire et professionnel & **coaching**



Aide à la recherche d'entreprise en alternance



Intégration étudiante et suivi durant la formation



#

Etapes d'inscription :

01**INSCRIPTION**

En ligne sur notre site www.escci.fr

02**CANDIDATURE**

Dès réception de votre candidature, invitation à passer un test en ligne puis un entretien à l'ESCCI

03**ENTREPRISE**

Recherche d'un employeur en alternance. L'ESCCI vous accompagne selon vos besoins

04**INTÉGRATION**

Signature de votre contrat en alternance. Admission et rentrée à l'ESCCI

Pour plus d'informations concernant les méthodes pédagogiques, les modalités d'évaluation, le financement, l'accès handicap, les indicateurs de résultat : rendez-vous sur notre site internet www.escci.fr

CAMPUS ESCCI EVREUX
Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel
CS 50112 - 27091 Evreux Cedex

02 32 28 70 50
contact@escci.fr



CCI PORTES
DE NORMANDIE

www.escci.fr

