

Bachelor Responsable du Développement Commercial - Spécialité 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 :
Campus 1 Evreux Parc
461 rue Henri Becquerel - 27000 Evreux



Diplôme délivré :
Responsable Développement Commercial spécialité commercialisation, vente et location de biens immobiliers
Titre certifié de niveau 6
Code RNCP : 40568
Code diplôme : 26C31203



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 Spécialité Immobilier** de l'ESCCI forme les futur(e)s Responsables des ventes, capables d'exercer dans le secteur de l'immobilier auprès de tout type de cible (BtoB, BtoC, BtoG).

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

Participant(e) à la **stratégie commerciale** et à la **gestion des projets de développement**, il/elle 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/elle pourra obtenir la carte **d'Agent immobilier**.

30 K€

de salaire
annuel moyen

100%

de taux de
réussite aux
examens

Les métiers visés

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

#

Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti(e) :

- 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
l'immobilier coopératif

clé en main
Votre projet immobilier, notre métier

Orpi

CENTURY 21

GUY HOQUET

Saint Michel
immobilier

Aux Domaines Normands

LOFORÊT

#

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
- Mise en situation de négociation
- Notes professionnelles
- Animation réunion (individuel et collectif)



Méthodes pédagogiques

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis 40 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

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.

#ESCCI

L'école de toutes les réussites

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

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 !

L'accompagnement ESCCI :



Orientation
scolaire et
professionnelle
& **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
reentrée 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 1 EVREUX PARC
Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel
27000 Evreux

02 32 28 70 50
contact@escci.fr



**CCI PORTES
DE NORMANDIE**

www.escci.fr

