



DIPLÔME BAC+3

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
SPÉCIALISATION IMMOBILIER

Objectifs

- Former des conseillers spécialisés dans la vente et la commercialisation de biens immobiliers
- Gérer, faire évoluer et développer une activité commerciale dans une agence immobilière (secteur d'activité règlementé et concurrentiel)
- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospector, analyser les besoins
- Négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Développer une maîtrise professionnelle en agence immobilière

Public

S'adresse aux personnes (sous conditions) :

- Titulaires d'un bac +2 ou d'un titre équivalent niveau III Soit :
 - Ayant 3 années d'expérience professionnelle
- Formation en alternance :
- Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
 - Projet de Transition Professionnelle
 - Contrat de Sécurisation Professionnelle

Qualités requises

Persévérance / dynamisme / aisance relationnelle aigüe / goût pour la négociation / rigueur / diplomatie / prise d'initiatives.

Le Responsable du Développement Commercial est globalement en charge de **développer le chiffre d'affaires** de l'entreprise dans laquelle il travaille. Rattaché au Directeur commercial, il **met en œuvre la politique commerciale** définie par sa Direction, élabore et conduit un **plan d'actions commerciales**, organise la **prospection** et **négoce** les offres avec les clients.

Véritable **acteur de terrain**, le responsable du développement commercial travaille en collaboration avec les différents services de l'entreprise.

Il contribue aussi de manière active à la **fidélisation des clients** en vérifiant la bonne réalisation des prestations convenues.

Le Responsable du Développement Commercial en immobilier est un **spécialiste** dans la **vente** et la **commercialisation de biens immobiliers**.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

- Responsable commercial immobilier
- Gérant agence immobilière
- Agent immobilier

Taux de réussite
2020

100%

Taux d'insertion
2019

93%

Recrutement

Tests et entretien de motivation
Mercredis de l'Orientation
(voir site www.b2m-formation.com)



61 Avenue Gambetta - BP 80527
82065 MONTAUBAN Cedex
Tél. 05 63 21 71 00
Fax 05 63 21 71 09

www.b2m-formation.com

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Recueillir des données pour détecter les marchés
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

CONTACT

Angélique BARRA



05.63.21.71.13



a.barra@cci-formation.fr

SPÉCIALISATION IMMOBILIER

MODULE 1

Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction

MODULE 2

Rédiger les mandats adaptés au contexte

MODULE 3

Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers

MODULE 4

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente

MODULE 5

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation

MODULE 6

Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation

MODULE 7

Établir un plan de financement

Durée

1 an – D'octobre à septembre

Rythme

3 semaines en entreprise

1 semaine en formation

Validation

Diplôme Bac +3 délivré par CCI France et le Réseau NÉGOVENTIS

Méthodes Pédagogiques

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance. Un travail personnel important est demandé à chacun afin de préparer l'examen dans des conditions optimales.

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

VOTRE FUTUR, NOTRE AMBITION



61 Avenue Gambetta - BP 80527

82065 MONTAUBAN Cedex

Tél. 05 63 21 71 00

Fax 05 63 21 71 09

www.b2m-formation.com