



Bachelor **Responsable Commercial Spécialisation Immobilier**

Bachelor Responsable Commercial Spécialisation Immobilier

LA FORMATION

La Certification professionnelle **Responsable du Développement commercial** – spécialisation **Immobilier**, de niveau 6 délivrée par ESGCV, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.

Elle est enregistrée au **RNCP** sous le code **41114** par décision de France Compétences le 18/07/2025, NSF 312p:

312 : Commerce, vente

PRÉREQUIS

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 5 (Bac+2)

OU

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :

-Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau inférieur au niveau 5

Pour les candidats étrangers :

Si votre dernier diplôme obtenu est d'origine étrangère : L'Attestation ENIC-NARIC est obligatoire.

MÉTIERES & DÉBOUCHÉS

- Commercial / conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable du développement commercial
- Business developer
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat
- Responsable clientèle
- Responsable des ventes / Chef de vente
- Chef de secteur/zone
- Responsable de secteur
- Responsable de la stratégie commerciale
- Consultant commercial

OBJECTIFS

- Découvrir le secteur de l'immobilier
- Elaborer un plan de développement commercial en immobilier
- Déployer un plan de développement commercial en immobilier
- Gérer l'expérience et la fidélisation client en immobilier
- Gérer une équipe commerciale en immobilier

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

- À tout moment de l'année

DURÉE DE LA FORMATION

- 12-15 mois (504 heures)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://adgeducation.com/admissions/> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :** Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : info@adgeducation.com .

TARIFS

En initial :

- **Frais de scolarité :** 5850 Euros/ an
- **Frais de pré-inscription :** 550 Euros : payables uniquement par les candidats Internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage :

- Sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Découvrir le secteur de l'immobilier

- Découvrir le secteur de l'immobilier
- Comprendre l'environnement économique de l'immobilier
- Maîtriser les données architecturales et urbanistiques liées aux biens
- Les bases de l'anglais appliquées à l'immobilier

Elaborer un plan de développement commercial en immobilier

- Comprendre les enjeux de la veille stratégique
- Mettre en oeuvre une méthodologie de veille
- Explorer son marché et la concurrence
- Comprendre les études marketing
- Identifier les liens entre stratégie marketing et études
- Elaborer le mix marketing en fonction de la stratégie
- Concevoir un plan marketing stratégique pertinent
- Définir des objectifs marketing et commerciaux pertinents
- Structurer les étapes en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Construire les actions à mettre en oeuvre
- Budgéter un plan d'action commercial
- Piloter le plan d'action commercial
- Utiliser le CRM pour mesurer la performance
- Évaluer des actions commerciales spécifiques à l'immobilier
- Utiliser le plan d'action commerciale comme outil fédérateur
- Présenter et défendre un plan d'action commercial
- Des présentations de résultats impactantes
- L'art du pitch
- Techniques d'argumentation et de persuasion auprès des décideurs
- Elaborer une stratégie de développement en agence immobilière

Déployer un plan de développement commercial en immobilier

- Mettre en place un plan de prospection
- Développer le portefeuille client
- Exploiter les outils et canaux de prospection
- Concevoir des campagnes de prospection
- Développer le portefeuille client immobilier
- Préparer et structurer sa négociation
- Préparer sa négociation commerciale
- Construire une stratégie de négociation
- Comprendre les facteurs clés du succès d'une négociation
- Mener la négociation commerciale
- Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation

Gérer l'expérience et la fidélisation client en immobilier

- Mesurer la satisfaction client
- Analyse avancée du parcours client
- Appréhender la relation client en fonction de la cible
- Proposer une expérience client immersive et novatrice
- Concevoir une stratégie de fidélisation
- Anticiper et traiter les litiges
- Rétablir son image par suite d'un litige
- Développer et fidéliser sa clientèle immobilière

Gérer une équipe commerciale en immobilier

- Gérer les équipes au quotidien
- Distribuer des missions en fonction des compétences de l'équipe
- Piloter la performance des équipes commerciales
- Définir des objectifs SMART et des méthodes de mise en œuvre
- Animer les équipes commerciales
- Valoriser et motiver les équipes
- Accompagner ses équipes dans la progression
- Former les équipes commerciales
- Gestion d'équipe et statuts professionnels en immobilier

MODALITÉS SPÉCIFIQUES ALTERNANCE -NIVEAU 4 À 6 (BAC À BAC+3)

- **Module Réussir mon alternance** (durée estimée : 50h)
- **Module Réussir ma vie professionnelle** (durée estimée :20h)
- **Accompagnement et renforcement pédagogique, suivi du Career Center** (durée estimée : 54h en moyenne)
- **Compétences digitales** (Accès Studi+)

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au référente handicap du CFA. Elle est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

Veuillez prendre contact avec la référente Handicap pour poser toutes vos questions :

Référente Handicap : Mme Lizbeth GARS

Tél : 01 88 88 06 97

Mail : l.gars@intedgroup.com



Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne
Campus Montpellier : 1 Place Charles de Gaulle 34170 Castelnau-le-Lez



@adgeducation



🇫🇷 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.

www.adgeducation.com