



## BAC+3

# BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL SPÉCIALISÉ IMMOBILIER

Réf. : SG-APP-03

### NIVEAU 6 • BAC+3

Code RNCP : 29535

### MODALITÉS PRATIQUES

#### Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

#### Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

#### Durée & rythme

598,5 h sur 1 an

#### Lieux

ALBI - MONTPELLIER - PERPIGNAN  
ST-PAUL DE JARRAT

#### Type de formation

Collective en face-à-face  
et/ou à distance

#### Individualisation

Possibilité : OUI

#### Langue d'enseignement

Français

#### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Ce diplôme forme des responsables commerciaux avec une double compétence commerciale et technique, pour les entreprises ou agences immobilières pour l'estimation, la transaction, la location de biens dans le respect des règles juridiques de la profession.

### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou une RQTH

### PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 (BAC+2) dans les domaines juridique, économique ou commercial
- Satisfaire à un entretien individuel

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet
- Promouvoir et commercialiser les produits des métiers de l'immobilier

### APRÈS LA FORMATION

#### LES MÉTIERS POSSIBLES

Possibilité d'obtention de la carte professionnelle d'agent immobilier

- Agent immobilier
- Responsable des ventes

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit (proposé par Purple Campus Nîmes)



## BAC+3 BACHELOR RDC SPÉCIALISÉ IMMOBILIER

### SERVICES GESTION

74,03%

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

93,10%

de réussite aux examens  
Filière Services Gestion

### CONTACTS

ALBI T. 05 63 49 28 71  
albi@purple-campus.com

MONTPELLIER T. 04 99 51 35 00  
montpellier@purple-campus.com

PERPIGNAN T. 04 68 56 23 00 / 78 76  
perpignan@purple-campus.com

ST-PAUL DE JARRAT T. 05 61 02 03 31  
foix@purple-campus.com

### PROGRAMME

#### 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
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer 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 potentiels
- 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
- Evaluer 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
- Négocier en tenant compte des acteurs-clés et des objections
- 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
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

#### CERTIFICAT COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

- 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

#### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Equipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :  
actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience,  
actions de formation par apprentissage.



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM