

RESPONSABLE COMMERCIAL IMMOBILIER

Introduction

Chargé(e) de gestion commerciale est un titre RNCP reconnu par l'Etat et admis.

L'admission se fait après un bac+2 (ou équivalent) pour une formation de 1 an.

L'admission se fait sur dossier, entretien et tests.

Les titulaires de ce diplôme pourront prétendre à un poste de responsable commercial dans une agence immobilière.

Ce programme de formation permet d'avoir les compétences nécessaires pour être agent immobilier.

Les activités liées à cette formation sont :

- L'élaboration d'une stratégie commerciale
- La mobilisation des outils de gestion immobilière
- La participation à la stratégie marketing

Le programme de formation se déroule sur une période d'un an en alternance.

Les semaines sont rythmées par deux jours à l'école et trois jours en entreprise

Les compétences

Diriger et accompagner l'équipe commerciale

Analyser et mettre en place la stratégie commerciale

Fixer les objectifs et les axes prioritaires

Le programme

BLOC DE COMPÉTENCES

Gestion d'entreprise

- Gestion
- Gestion logique
- Contrôle de gestion commerciale
- Management de l'information et des connaissances

Marketing

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- Marketing et innovations
- Analyse comportementale du consommateur et du e-consommateur

Management & RH

- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

Outils & supports

- Méthodologie de la gestion de projet
- Référencement
- Informatique de gestion : PGI CRM, gestion de base de données
- RGPD, Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur

Techniques et stratégies

- Stratégie Commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques Commerciales, Commerce à l'International
- Commercial et sponsoring

Immobilier

- Gestion d'agence immobilière, réglementations et environnement
- Marketing de l'immobilier & Marketing relationnel
- Achats immobiliers
- Négociation immobilière

Les épreuves

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| • Contrôle continu | Annuel écrit/oraux |
| • Travaux de compétence 1 | Juin écrit |
| • Travaux de compétence 2 | Juin écrit |
| • Livret d'employabilité | Juin écrit |
| • Examen national | Semaine 25
2 jours écrit |
| • Le grand oral | Juillet
1h oral |

Les frais

Frais de scolarité = 5800€ (annuel)

Frais d'inscription = 200€

Les débouchés

- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable commercial(e)
- Responsable de la promotion des ventes
- Négociateur immobilier
- Administrateur de biens

Les Pédagogies

INVERSÉE

Le pédagogie inversée permet de façonner l'enseignement théorique du référentiel de manière pratique et professionnelle. L'objectif étant d'assimiler, au fur et à mesure de la constitution des dossiers professionnels obligatoires d'épreuves, les éléments, les notions et/ou thématiques théoriques nécessaires à l'acquisition des compétences.

C'est le "Apprendre en faisant"

PROACTIVE

La pédagogie proactive privilégie le travail collaboratif de recherche et les tâches d'apprentissage de haut cognitif, en mettant les étudiants en activité et en collaboration sur des recherches théoriques.

Elle permet de développer l'autonomie, la structure de travail et la faculté de partager la connaissance acquise d'un étudiant vers un autre par le biais de présentations orale explicatives.

C'est le "Apprendre en expliquant"

PAR PROJET

La pédagogie par projet permet de générer des apprentissages à travers la réalisation d'une production concrète et réelle. Les travaux sont menés par groupe projet avec définition des rôles de chaque membre du groupe.

Elle permet de mettre les étudiants en condition de collaboration professionnelle et de développer des softs skills.

C'est le "Apprendre en collaborant"

Moyens & Outils

Sont mis à disposition de l'étudiant :

DES SALLES DE COURS ÉQUIPÉES :

L'équipe enseignante dispose de salles banalisées équipées d'écrans connectés tactiles avec possibilité de projection.

DES MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Des salles mises à disposition des étudiants qui souhaitent réaliser des travaux en dehors des heures de cours.
- Une plateforme pédagogique en ligne
- Espace documentaire

DES OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Une photocopieuse + imprimante
- Une relieuse pour dossier
- WiFi

Contact



04 92 01 30 30



sec@campus-riera.com



64 Av Valéry Giscard d'Estaing,
06200 Nice



www.campus-riera.com



FORMATIVES
— NETWORK —

Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6,
codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020,
délivré par FORMATIVES