

RENTREE 2023



DIPLÔME NIVEAU 6

(BAC+3)

100 % de réussite en 2022 !

Diplôme reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP sous le code 36395 (Répertoire National des Certifications Professionnelles) à niveau 6 Eligible au CPF (nous consulter)



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- . Réaliser la veille marketing de son marché
- . Développer le CA de son secteur
- . Mettre en œuvre la politique commerciale définie par la direction de l'entreprise
- . Elaborer et conduire un plan d'actions commerciales
- . Réaliser un tableau de bord
- . Organiser sa prospection, ses visites clients
- . Mener des négociations commerciales
- . Piloter et coordonner la mise en œuvre de projets
- . Mener en autonomie des négociations complexes avec des grands comptes



DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- . Responsable de secteur,
- . Responsable grands comptes,
- . Technico-commercial(e),
- . Commercial(e),
- . Responsable développement,
- . Chargé(e) d'affaires,
- . Responsable partenariat



VOUS ÊTES...

- > Etudiant
- > Demandeur d'emploi / Salarié

*Formation accessible aux personnes en situation de handicap..
Analyse des besoins spécifiques avec notre référent handicap.
Locaux équipés d'un ascenseur*



TYPE DE PROGRAMME / DURÉE

- > Alternance
 - . 12 mois en **APPRENTISSAGE** ou en Contrat de professionnalisation ou en Pro-A
- > Formation continue
 - . 8 mois dont stages en entreprise
- > VAE

MODALITES DE RECRUTEMENT EN ALTERNANCE

- > Pré-requis : Bac+2 validé
- > Tests de sélection
- > Entretien de motivation



Campagne de recrutement dès le mois de mars.

LE PROGRAMME S'ARTICULE AUTOUR DE 4 BLOCS DE COMPÉTENCES ET L'OPTION IMMOBILIERE

EVALUATION DE LA FORMATION :
contrôle continu + examens de
blocs

OPTION

COMMERCIALISATION VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

- > Aspects techniques et juridiques de la transaction
- > Rédiger les mandats adaptés
- > Créer des supports de commercialisation adaptés en respectant la réglementation
- > Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente ou un contrat de bail d'habitation
- > Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation
- > Etablir un plan de financement
- > Syndics de copropriété, la teneur d'une AG et la gestion des travaux

BLOC 1

ELABORER LE PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- > Analyser le marché, les produits, le comportement d'achat et les attentes clients
- > Identifier les actions contribuant au développement commercial omnicanal
- > Construire le plan d'action commercial omnicanal, le formaliser et le présenter à sa hiérarchie

BLOC 2

ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- > Choisir les marchés et cibles à prospector, dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise
- > Définir des actions de prospection omnicanale adaptées aux cibles visées et organiser leurs conditions de mise en œuvre
- > Réaliser des actions de prospection omnicanale
- > Evaluer les résultats et l'efficacité du plan de prospection omnicanale mis en œuvre

BLOC 3

CONSTRUIRE ET NEGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- > Analyser les besoins clients et concevoir une offre commerciale adaptée
- > Conduire la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre

BLOC 4

MANAGER L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET

- > Organiser la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
- > Organiser, coordonner et animer les équipes impliquées
- > Assurer le suivi, l'évaluation continue et le bilan des actions commerciales réalisées

PRATIQUE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE

- > Elaborer le projet professionnel
- > Exercer le métier et réaliser une mission spécifique
- > Rédiger un dossier en lien avec la mission en entreprise
- > Soutenir son dossier devant un jury composé de professionnels

SANCTION DE LA FORMATION

- > Validation totale ou partielle du diplôme RNCP « Responsable de Développement Commercial » niveau 6
- > Remise d'une attestation de formation

FINANEMENT

- > Alternance : France Compétences et OPCO
- > Formation continue : nous consulter selon profil