



**BACHELOR  
RESPONSABLE  
COMMERCIAL  
*EN IMMOBILIER***

# La Formation

Le titre Responsable du Développement commercial est délivré par ESGCV, enregistré sous le code RNCP **41114** par décision du France compétence le 18/07/2025, **Niveau 6**- 312m : Commerce, vente.

Vous pouvez consulter la fiche France Compétence de ce titre :  
[RNCP41114 - Responsable du développement commercial](#)

## 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) :
    1. 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.

## Durée de la formation

15-18 mois (609 heures)

## Date de la rentrée scolaire

À tout moment de l'année

# Objectifs

## **Vous serez capable de :**

- Élaborer 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

# Métiers & Débouchés

## **Les emplois accessibles à l'issue de la formation, une fois la certification professionnelle Responsable du développement commercial obtenue :**

- Commercial conseiller / Commerciale
- Conseillère commercial Chargé / Chargée de clientèle
- Responsable du développement commercial Business Developer
- Responsable commercial Responsable grands comptes
- Responsable partenariat Responsable clientèle
- Responsable des ventes / Chef / Cheffe de
- Vente Chef / Cheffe de secteur/zone
- Responsable de secteur Responsable de la stratégie commerciale
- Consultant / Consultante commercial

# Modalités d'inscription

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

**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 : [contact@noviaedu.com](mailto:contact@noviaedu.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).

## Handicap

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

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

En tant qu'alternant, adressez-vous au référent 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.

**La référente Handicap :** Mme Laurence COCLU

**Tél :** +33 1 88 88 06 58    **Email :** [l.coclu@noviaedu.com](mailto:l.coclu@noviaedu.com)



# Programme de la Formation

## 1 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

## 2 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

### 3 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

### 4 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

### 5 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 SMARTER 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

### 6 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+)

# Postulez pour une formation professionnalisante

## Nos Contacts

 +33 (4) 30 00 56 68

 [contact@noviaedu.com](mailto:contact@noviaedu.com)

 **Siège :** 22 rue du Bouloi 75001 Paris

### **Campus Montpellier**

1 rue Baudin 34000 Montpellier  
( Place de la Comédie )



@noviaeducation



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.