

Eligible CPF

Bac+3

100% en ligne



Durée estimée*:

150h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 990 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 6
(Bac+3)

En partenariat académique avec **ESG**

Activez votre prospection et faites grandir votre portefeuille client immobilier, de manière ciblée et durable.

Cette formation vous donne les clés pour passer à l'action commerciale sur le terrain. À travers les techniques de prospection, les outils digitaux, l'IA et les bonnes pratiques du secteur, vous apprendrez à générer des leads, estimer des biens (habitation, commerce, viager...), structurer vos négociations et concevoir des offres adaptées. Vous serez également outillé pour analyser les résultats de vos actions et ajuster votre stratégie.

Vous serez capable de :

- Déployer une stratégie de prospection et de fidélisation clients en immobilier.
- Estimer différents types de biens (résidentiels, professionnels, viager...).
- Mener une négociation commerciale structurée et efficace.
- Concevoir des propositions commerciales ciblées et mesurer leur impact.

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)

Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences

Bloc RNCP41114BC02 Déployer un plan de développement commercial de la certification professionnelle "Responsable du Développement commercial", de niveau 6 délivrée par ESG CV, 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 18/07/25, NSF 312

Attestation de fin de formation &

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay**
- **Accompagnement et suivi pédagogique**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾**

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Découvrir le secteur de l'immobilier

Découvrir le secteur de l'immobilier

- Les marchés immobiliers
- Importance et spécificité de l'économie immobilière
- La structure du marché des acteurs de l'immobilier
- Les caractéristiques des marchés immobiliers professionnels
- La diversité des acteurs
- Les interactions des marchés étrangers et du marché français
- Les conventions collectives de l'immobilier
- Application : Saisir les spécificités du secteur immobilier

Comprendre l'environnement économique de l'immobilier

- Du marché des biens et services aux marchés immobiliers
- La densité et la répartition de la population de propriétaires et locataires
- Le poids de l'immobilier dans l'économie
- Cycle économique en immobilier
- Les marchés immobiliers résidentiels
- L'influence des variables démographiques et sociales
- Application - L'économie, le marché et les entreprises de l'immobilier

Maîtriser les données architecturales et urbanistiques liées aux biens

- Les systèmes constructifs et les matériaux de construction
- L'impact du style architectural sur la valeur des biens
- Application - Les styles architecturaux, habitat et construction et urbanisme
- Le parc immobilier français existant
- Le bâti neuf : de la réglementation thermique à la réglementation énergétique
- La réhabilitation énergétique du bâti existant
- L'accessibilité et la sécurité
- Les règles applicables à l'acte de construire
- Les règles de l'urbanisme
- Les autorisations administratives pour la construction
- Le mal-logement
- La prise en compte du développement durable
- Application - La prise en compte des préoccupations sociétales et environnementales

Les bases de l'anglais appliquées à l'immobilier

- Welcome to our real estate agency
- Guiding a prospective client
- Solving conflicts
- Making a sell
- Advising investors
- Managing shared properties
- Arguing in all situations
- Application - Case Study

Déployer un plan de développement commercial en immobilier

Mettre en place un plan de prospection

- Le plan de prospection
- La base de données
- Le fichier de prospect
- Trouver des prospects
- La typologie de prospects
- L'organisation de la prospection clientèle
- Utilisation des outils d'IA dans l'optimisation de la prospection

Développer le portefeuille client

- Le marketing international
- Le développement à l'international
- Le RGPD
- La vie privée, e-réputation et identité numérique
- L'étude des points de contact et du chemin consommateur
- La détermination du processus d'achat en ligne
- Application - Conduire la prospection et la fidélisation clients

Exploiter les outils et canaux de prospection

- Le choix des méthodes d'approche
- La prospection téléphonique
- Les techniques de phoning
- Le développement des réseaux sociaux professionnels
- La prospection terrain
- Maîtriser la prospection, la fidélisation et l'expérience client
- Application : L'utilisation du social selling comme moteur de prospection

Concevoir des campagnes de prospection

- Le marketing multicanal
- Les principes du marketing direct
- Les outils et supports du marketing direct
- La génération de leads
- Le lead nurturing
- Les campagnes de prospection des clients
- Mise en œuvre des campagnes de prospection
- Application - Conception des campagnes de prospection

Développer le portefeuille client immobilier

- Les outils et méthodes de développement du portefeuille client en immobilier
- La prospection et fidélisation client
- L'estimation d'un bien d'habitation
- L'estimation des biens professionnels et commerciaux
- L'estimation du viager et du démembrement de propriété
- La négociation
- Le mandat de recherche
- Le cadre de travail du négociateur et le conseil en

estimation

Préparer et structurer sa négociation

- Les généralités sur le plan de vente
 - L'identification des opportunités
 - La négociation à l'international
-

Préparer sa négociation commerciale

- La définition des objectifs de négociation
 - L'information sur le client avant l'entretien
 - Les enjeux du client/prospect
 - L'identification des opportunités
 - La construction d'un argumentaire
 - La méthode SONCAS(E)
 - L'anticipation des arguments et objections
 - Application : Préparer sa négociation commerciale
-

Construire une stratégie de négociation

- La stratégie de vente
 - Les techniques de vente et la négociation
 - Les différentes étapes du processus de vente
 - Le traitement des objections
 - La négociation des achats
 - La méthode SONCAS(E)
-

Comprendre les facteurs clés du succès d'une négociation

- Les enjeux du client/prospect
 - Construire un argumentaire
 - La valorisation des propositions
 - L'anticipation des arguments et objections
 - Application : Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation
-

Mener la négociation commerciale

- Les différentes étapes du processus de vente
 - La prise de contact
 - La recherche des besoins clients
 - Les techniques d'argumentation en fonction des clients
 - Le traitement des objections
 - La valorisation des propositions
 - La négociation et la conclusion de la vente
 - Négociation éthique et gestion des situations complexes
 - Application : Mener la négociation commerciale
-

Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation

- Le diagnostic de la situation de négociation
- Les jeux d'influence

- La notion de directivité
 - Le pouvoir décisionnel
 - Les critères de décision d'achat
-

Concevoir une proposition commerciale

- L'identification et la reformulation de la problématique du prospect
 - La formulation de l'offre
 - Les causes d'échec
 - Les différentes familles d'interlocuteurs
 - Le cycle de vente
 - La méthode C.A.M : Concevoir, Arbitrer, Modéliser
 - Application : Concevoir une proposition commerciale en immobilier
-

Piloter un réseau de partenaires commerciaux et de distribution

Evaluer les actions commerciales

- Les facteurs clés de succès d'un PAC
 - La mesure de la performance commerciale
 - La gestion budgétaire
 - Analyse prédictive pour l'évaluation de la performance commerciale
-

Analyser les résultats et tirer des conclusions

- L'analyse des charges et seuil de rentabilité
 - L'analyse du compte de résultat
 - La méthode des coûts variables
 - La méthode des coûts spécifiques
 - Application : Analyser les résultats et tirer des conclusions
-

Repérer les leviers d'amélioration

- L'établissement d'un lien entre les analyses de performances antérieures et la nouvelle stratégie marketing
 - L'élargissement du cadre de la stratégie initiale
 - La maximisation de l'utilisation du budget opérationnel
 - L'optimisation de l'utilisation des ressources humaines et matérielles opérationnelles
 - La comparaison des KPIs durant l'opération de la nouvelle stratégie
-

Réaliser des préconisations pertinentes

- Les actions correctives
- La mise en place d'actions correctives
- La présentation d'un nouveau PAC

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

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

- Etre titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 5 (Bac+2) (y compris diplôme étranger) dans le domaine visé par le titre

OU

- Avoir validé 120 crédits ECTS dans le domaine visé par le titre

OU

- Etre titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 5 (Bac+2) (y compris diplôme étranger) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 12 mois

OU

- Avoir validé 120 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 12 mois

OU

- Etre titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 4 (Bac) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois

Si vous ne remplissez pas ces conditions, contactez nos conseillers pour étudier votre admissibilité.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Bloc 2 : Mise en situation professionnelle (écrit)

Certification :

Certification : Bloc RNCP41114BC02 Déployer un plan de développement commercial de la certification professionnelle "Responsable du Développement commercial", de niveau 6 délivrée par ESG CV, 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 18/07/25, NSF 312

Certificateur : ESG Ecoles de commerce

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr