



BACHELOR IMMOBILIER BACHELOR BANQUE ASSURANCE BACHELOR NEGOCIATION ACHAT VENTE

Titre certifié de niveau II enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) par arrêté du 7 juillet 2017, publié au JO le 19 juillet 2017, sous le code NSF 312p.
Nomenclature européenne 6 - Fiche RNCP n°29302

Les objectifs

**Titre certifié niveau II,
Après un BTS ou un bac+2 - 120 ECTS**

**Formation initiale d'un an :
scolarité classique (500h)
+ stage en entreprise (210h minimum /6 semaines)**

Bachelor = BAC+3

CARCADO-SAISSEVAL

Dans le milieu de la Banque, de l'Assurance, de l'Immobilier et du Commerce le marché du travail se veut de plus en plus sélectif. Ces bachelors ont pour objectif d'offrir le savoir et l'expérience professionnalisante nécessaires à l'étudiant pour s'insérer au mieux sur le marché du travail.

Sous la responsabilité de sa Direction Commerciale, le Responsable d'Agence Commerciale de Service gère son équipe en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise.

En pleine autonomie, il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son agence et à atteindre ses objectifs.

Dans le domaine de l'immobilier :
il assure la direction d'une agence immobilière, d'un service de syndic de copropriété, d'un service de gestion locative. Il peut également travailler en promotion-construction ou pour un lotisseur.

Dans le secteur de la banque et de l'assurance :
il supervise les fonctions de l'agence en opérations bancaires, moyens de paiement et crédits, en assurances de biens et de personnes, en produits financiers.

Enfin, le domaine négociation - achat - vente
gère, à l'international ou au national, une agence de service ou de vente de produits, il conçoit un plan de marchéage tout en gérant les relations multiculturelles au sein de son service.

La formation

Manager l'équipe de l'agence : constituer et gérer son équipe commerciale et administrative (100h)

- Recruter
- Garantir la gestion administrative au sein de l'agence commerciale
- installer la force de vente
- Accueillir des stagiaires
- Former et développer les compétences et le potentiel de l'équipe de l'agence commerciale
- Gérer les conflits
- Planifier les tâches de la force de vente
- Organiser et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente

Diriger et accompagner la communication dans l'agence (50h)

- Animer et développer la performance des commerciaux
- Etablir un plan de communication

Gérer l'agence commerciale (100h)

- Agencer l'unité commerciale
- Superviser l'agence au niveau logistique
- Gérer comptablement et financièrement l'unité commerciale
- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise
- Gérer et négocier les grands comptes

Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence (50h)

- Valoriser l'image de l'entreprise et entretenir sa notoriété

Anglais des affaires (50h)

- Anglais des affaires et préparation de l'examen de la Chambre de Commerce Franco-Britannique

Organiser l'agence commerciale dans le métier spécifique (200h /option)

- Recruter
- Garantir la gestion administrative au sein de l'agence commerciale
- installer la force de vente

IMMOBILIER

- Développer le portefeuille de transactions
- Finaliser la vente immobilière
- Assurer la légalité de la vente
- Vendre les produits spécifiques
- Développer le portefeuille Gestion Locative
- Finaliser la location
- Assurer la gestion du bien
- Assurer la légalité des actes de gestion
- Proposer des produits spécifiques
- Développer le portefeuille de copropriétés gérées
- Assurer la gestion de la copropriété
- Assurer la légalité des actes du syndic

BANQUES ASSURANCE

Banque

- Vendre les produits et traiter les opérations bancaires
- Contrôler les moyens de paiement et les opérations effectuées par la clientèle
- Proposer et monter des dossiers de crédit
- Traiter les difficultés de paiement
- Sécuriser la légalité des transactions

Assurance

- Prévoir et gérer les risques
- Proposer des assurances de personnes et de produits financiers
- Proposer des assurances de biens et de responsabilité

NEGOCIATION ACHAT VENTE

- Mettre en oeuvre la démarche d'achat
 - * Prospecter les marchés
 - * Négocier
 - * Choisir un fournisseur
- Mettre en oeuvre la démarche de vente
 - * Les méthodes de vente
- Vendre à l'international
 - * Développer sa présence à l'international
 - * Gérer ses importations et ses exportations

La validation de la formation

La formation est validée en épreuves ponctuelles finales.

- Evaluation ponctuelle en situation professionnelle reconstituée - orale
 - Etude de cas - écrite
 - Situation professionnelle réelle validée par le tuteur en stage
 - QCM - Ecrites
 - Présentation d'un rapport d'expérience : Mémoire - Projet tutoré - Ecrite et orale
- Validation en centre de préparation par l'autorité de certification.

