



## BACHELOR IMMOBILIER

**Responsable d'agence commerciale de service option immobilier.**  
**Titre professionnel de niveau II (BAC +3)**

**Pré-requis : BAC +2 validé**

Modalités d'accès :

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, accès privé.

Congé individuel de formation, reconversion professionnelle.

### Le métier de Responsable d'Agence :

Le titulaire du Bachelor Immobilier saura :

- **Organiser** la planification de l'activité, la gestion administrative et le développement commercial d'une petite structure de service.
- **Gérer** cette structure dans ses différentes dimensions : techniques, humaines, commerciales, comptables, fournisseurs.
- **Organiser** l'activité de la structure sur un secteur géographique dédié et suivant la politique mise en place.
- **Représenter** la structure.
- **Gérer** un portefeuille de clients et négocier avec les grands comptes.

### Métiers cibles :

**Agent immobilier, Conseiller Immobilier, Responsable d'Agence Immobilière, Négociateur Immobilier, ...**

**Durée de formation : 12 mois**

- Mardi/ mercredi en centre de formation,
- Lundi/ jeudi au samedi en entreprise



« Au service des Entreprises et du Capital Humain »



[www.afpam-formation.fr](http://www.afpam-formation.fr)

## PROGRAMME :

### Fonction 1 : Manager l'équipe de l'agence

- Recruter pour constituer, gérer son équipe et piloter l'action managériale
- Garantir la gestion administrative au sein de l'agence commerciale
- Gérer les conflits
- Planifier, gérer et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente
- Former et développer les compétences et le potentiel de l'équipe commerciale
- Participer à la vente

### Fonction 2 : Diriger et Accompagner la Communication de l'agence

- Animer et développer les performances des commerciaux
- Etablir un plan de communication, suivre et contrôler les actions de communication



### Fonction 3 : Gérer l'agence

- Agencer l'unité commerciale, faire fonctionner l'agence au niveau humain et logistique
- Gérer comptablement et financièrement l'unité commerciale
- Répondre aux demandes de sa direction, établir et/ou répartir les budgets et apporter la garantie de l'entreprise à tous les niveaux
- Gérer les grands comptes

### Fonction 4 : Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence

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

### Fonction 5 : Appliquer l'ingénierie de service

#### Dans la transaction immobilière :

- Développer le portefeuille transaction (mandats, prospection de clientèle, évaluation de biens, rentrée de mandat)
- Finaliser la vente immobilière
- Assurer la légalité de la vente immobilière

#### Dans la location et la gestion immobilière :

- Développer le portefeuille de gestion locative (mandats, prospection de clientèle, évaluation de loyer, rentrée de mandat)
- Finaliser la location immobilière (négociation, montage dossier locataires, montage dossier assurance loyer impayés, les différents baux, l'état des lieux, les révisions de loyers)

#### Dans le syndic de copropriété :

- Développer le portefeuille de copropriétés gérées (mandats, prospection de clientèle, proposition d'honoraires, rentrée de mandat)
- Assurer la gestion de la copropriété (gestion courante, régularisation des charges, gestion des travaux, assemblée générale, recouvrement)

### CONTACT :

Mme Isabelle SAILLARD  
4 rue Jules Méline, 51430 Reims/Bezannes  
Tél : 03.26.86.26.26  
Mail : cfa@graf51.fr