



Management
1 an

Bac +3 Responsable
d'Agence Immobilière

LE PLUS ISP : Mise en situation dans des agences
de service commercial

« Responsable d'Agence Commerciale de Service » enregistré au RNCP au niveau II, arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017, sous l'autorité d'EPICOM.

Le métier

Sous la responsabilité de sa Direction Commerciale ou de son employeur le Responsable d'Agence Immobilière gère son équipe en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise. Il a de 1 à 5 collaborateurs sous ses ordres dans le domaine du service immobilier. 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.

Objectifs de formation

Assurer la direction d'une agence immobilière, d'un service de syndic de copropriété, d'un service de gestion locative. Travaille chez un promoteur - constructeur ou un lotisseur en tant que chef d'agence, responsable de programme.

Déroulé et contenu de la formation

- Bloc 1 - Manager l'équipe commerciale de l'agence
- Bloc 2 - Diriger et accompagner la communication de l'agence
- Bloc 3 - Gérer l'agence immobilière
- Bloc 4 - Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence
- Bloc 5 - Appliquer l'ingénierie de service dans le métier spécifique de l'agence

Vous supervisez les fonctions de l'agence immobilière, développer le portefeuille transaction et de la gestion locative, finaliser la vente immobilière et/ou la location, la gestion de la copropriété.

Les formules

TROIS FORMULES pour ce titre certifié niveau II, après un BTS ou un bac+2:

- En formation initiale sous statut étudiant: scolarité classique + stage en entreprise.
- En alternance

Conditions d'admission

- BAC+2, licence ou DUT.
- Passage du concours d'entrée et entretien.