



Politique commerciale

Manager et piloter un projet

Mener une démarche de gestion
et négociation immobilière

Manager une équipe

Le/La chargé(e) de développement commercial, analyse des marchés et assure des veille (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne. Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il/elle assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations. Il/elle est garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation).

A ce titre il/elle participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

Il/Elle doit pouvoir assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.

Avec ce parcours, le/la chargé(é) de développement commercial est capable de piloter une agence immobilière.

Certification: Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313. Enregistré au RNCP34465 le 02-03-2020, délivré par FORMATIVES



LA FORMATION

Durée : 470h de formation - 1 an en alternance sous contrat d'apprentissage.

Début de la formation : 5 septembre 2025

Rythme d'alternance : 1 jour en formation (Vendredi) – 4 jours en entreprise.

Lieu de formation : Campus des Monts du Lyonnais - Chazelles sur Lyon (42).

Coût de formation : Gratuite pour les apprentis formation financée par l'OPCO de l'entreprise.

Bloc de compétences: 1- Conduire une politique commerciale
2- Piloter un projet
3- Superviser une équipe/gérer un budget
4- Gérer un service commercial

Objectifs de formation :

- Analyser des marchés et réaliser des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) pour élaborer une stratégie commerciale
- Mettre en place, suivre et évaluer des actions commerciales
- Gérer l'e-reputation et animer un site commercial en ligne
- Piloter des actions de communication événementiel
- Développer la relation client (conseil, conquête, fidélisation) et animer une équipe commerciale
- Manager un projet dans le respect d'un budget, des législations et de l'environnement.
- Réaliser d'une prospection immobilière
- Participer à la gestion d'une agence immobilière
- Conduire un processus d'achat et négocier un mandat



CONTENU DE LA FORMATION & EPREUVES

UE 1: Gestion d'entreprise - 70h00

UE 2: marketing - 60h00

UE 3: Management et ressources humaines - 40h00

UE 4: Outils et support - 60h00

UE 5: Techniques et stratégie commerciales - 80h00

UE 6: Parcours Immobilier - 80h00

UE 7: Valorisation des compétences professionnelles 80h00

Certification obtenue via: Contrôle continu, Epreuve nationale (dossiers professionnels) et un entretien final avec Jury. Moyenne égale ou supérieur à 10/20 dans chaque UE (moyenne des partiels, étude de cas, oraux, contrôle continus...). Note égale ou supérieure à 12/20 à l'épreuve nationale (qui correspond au dossier professionnel)

Formation en présentiel. Pas de passerelle possible en cours de formation. Validation par bloc de compétences possible.

Pédagogie active: apport théoriques, cas pratiques, mises en situation professionnelle, jeux de rôle...



Taux satisfaction des étudiants
1ère rentrée en 2025



Taux de Réussite
1ère rentrée en 2025



Des entreprises recommandent
le centre de formation

Chiffres disponibles sur :
<https://www.inserjeunes.education.gouv/diffusion/accueil>



PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BTS ou un autre diplôme de niveau BAC+2.
- Être attiré par la gestion immobilière, le management et le commerce
- Faire preuve de rigueur et d'organisation
- Avoir moins de 29 ans ou être inscrit à France Travail.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Compléter un dossier d'inscription.
- Étude du dossier scolaire.
- Entretien individuel.
- Tests de positionnement écrit.
- Possibilité d'admission après le démarrage de la formation (délai de 15 jours entre la demande et l'intégration en formation).



LE CONTRAT

L'apprenti(e)

- Double statut : étudiant-e et salarié-e.
- Age : de 16 à 29 ans.

Le contrat

- **Démarrage du contrat** : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation.
- **Période probatoire** : 45 jours en entreprise
(Si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours).
- **Durée quotidienne de travail** : ≥8h si mineur ou ≥10h si majeur
- **Repos hebdomadaire** : 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.
- **Congés** : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

Temps de formation + Temps en entreprise = Temps de travail hebdomadaire.

La rémunération : De 39% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).
Smic au 01/11/2024 : 1801,80 € bruts mensuels pour 35h/semaine

Age	Rémunération
Moins 18 ans	39%
18 à 20 ans	51%
21 à 25 ans	61%
26 ans et +	100%



APRÈS LA FORMATION

POURSUITES D'ÉTUDES

Masters et Bac +5 dans le domaine de l'Immobilier, du Management et du Commerce...

EMPLOIS ACCESSIBLES

- Agent immobilier
- Conseiller immobilier
- Négociateur immobilier
- Chargé de patrimoine locatif
- Gestionnaire immobilier
- Agent de vente

CONTACT : Mme CIZERON



04 77 52 74 52



centre-de-formation@lycee-monts-lyonnais.fr



9 Rue de Montbrison
CHAZELLES-SUR-LYON