

## FONCTION

Le métier de Responsable d'agence commerciale de service repose sur le management de service avec des compétences qui permettent d'évoluer dans tous les domaines dans le secteur de l'achat vente ou de l'immobilier.

C'est un chef d'équipe ou d'agence ayant de 1 à 5 collaborateurs sous ses ordres dans les domaines du service. Il peut prendre des initiatives pertinentes et pouvoir ainsi évoluer vers des fonctions à responsabilités élargies.

La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités et s'exercer au sein d'entreprises de toutes tailles afin de proposer et mettre en œuvre des actions adaptées.

## MISSIONS

- Manager l'équipe de l'agence : constituer, gérer son équipe et l'action commerciale
- Piloter et suivre les actions marketing : établir un plan de communication et suivre et contrôler les actions de communication.
- Gérer l'agence : agencer l'unité commerciale, faire fonctionner l'agence au niveau humain et logistique, gérer comptablement et financièrement l'unité commerciale, représenter la hiérarchie, répondre aux demandes de sa direction, établir et/ou répartir les budgets et apporter la garantie de l'entreprise à tous les niveaux.
- Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence, représenter l'entreprise, gérer et négocier avec les grands comptes
- Appliquer l'ingénierie de service dans le métier spécifique de l'agence commerciale (Immobilier ou Achat-Vente)

## DEUX SPECIALISATIONS PROPOSEES

### IMMOBILIER

Vous assurez la direction d'une agence immobilière, d'un service de syndic de copropriété, d'un service de gestion locative. Vous pouvez également travailler en promotion-construction ou pour un lotisseur en tant que chef d'agence, responsable de programme.

### ACHAT VENTE

A l'international ou au plan national, vous gérez une agence de service ou de vente de produits, vous concevez un plan de marchéage tout en gérant les relations multiculturelles au sein de votre service.

Vous assurez la « fonction achat » avec la recherche et la validation des fournisseurs avec qui vous négociez les contrats. Vous assurez la « fonction vente » avec le marketing et la vente auprès de vos différents publics.

## PROFIL REQUIS

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Autonomie et curiosité
- Esprit d'initiative
- Esprit d'équipe et de collaboration
- Aisance avec les outils informatiques

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac +2 ou attestation délivrée par une école ou université validant au moins 120 crédits (ECTS)
- Dossier (bulletins et relevé de notes cycle enseignement supérieur)
- Tests de sélection et entretien individuel

## DUREE DE LA FORMATION

555 heures sur 12 mois (de septembre 2019 à août 2020)

330 heures de tronc commun et 225 heures de spécialisation

## PROGRAMME

### FONCTION 1 : MANAGER L'EQUIPE DE L'AGENCE

Assurer le recrutement de l'équipe commerciale et administrative

Garantir la gestion administrative au sein de l'agence commerciale.

Gérer les conflits.

Planifier, organiser et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente

Former et développer les compétences et le potentiel de l'équipe commerciale

### FONCTION 2 : DIRIGER ET ACCOMPAGNER LA COMMUNICATION DE L'AGENCE

Animer et développer la performance des commerciaux

Etablir et mesurer la pertinence du plan de communication

### FONCTION 3 : GERER L'AGENCE COMMERCIALE

Définir, mettre en place l'agencement et superviser la maintenance de l'agence

Assurer la gestion de comptable et financière de l'agence

Appliquer la politique commerciale de l'entreprise

Gérer et négocier avec les grands comptes

### FONCTION 4 : REPRESENTER L'ENTREPRISE SUR LE SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

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

### FONCTION 5 : APPLIQUER L'INGENIERIE DE SERVICE SPECIFIQUE : ACHAT/VENTE (SPECIALISATION)

Mettre en œuvre la démarche achat : prospection, négociation et choix des fournisseurs

Mettre en œuvre la démarche vente : méthodes de vente, négociation

Acheter et vendre à l'international : développer sa présence à l'international, gérer ses importations et exportations, développer la visibilité sur les réseaux sociaux et sites professionnels

### FONCTION 5 : APPLIQUER L'INGENIERIE DE SERVICE SPECIFIQUE : IMMOBILIER (SPECIALISATION)

En transaction vente : Développer le portefeuille, finaliser la vente, assurer la légalité de la vente

En gestion locative : Développer le portefeuille, finaliser la location, assurer la gestion du bien, la légalité des actes de gestion et proposer des produits spécifiques

En syndic de copropriétés : Développer le portefeuille, assurer la gestion et la légalité des actes du syndic

En promotion immobilière : gérer de la recherche du terrain à la livraison du produit

## SYSTEME D'EVALUATION

Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales, Projet personnel avec rédaction d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

## FINANCEMENT

- Avec un contrat de professionnalisation (formation gratuite et rémunérée),
- Avec votre CPF,
- Avec un contrat PRO-A,
- Dans le cadre d'une AIF après accord et validation du projet par le pôle emploi,
- Dans le cadre d'un stage rémunéré.

Le coût de la formation est de: 5 550€ nets de taxes

## VALIDATION DU TITRE

Ce cursus est sanctionné par le titre certifié de responsable d'agence commerciale de service inscrit au RNCP. Niveau 6 (licence) sous l'autorité d'EPICOM. JO du 19/07/2017.