

Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing Immobilier (Ex RDCI)

Vente - Commerce / Immobilier

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Villes : **Strasbourg**

Apprenez les méthodes complexes pour maîtriser des responsabilités commerciales et piloter des projets de manière autonome grâce au bachelor Responsable de Développement Commercial - spécialisation Immobilier. Découvrez les techniques de prospection, commercialisation et négociation en immobilier.



En présentiel



Accessible



**Formations
certifiantes**

Mise à jour le 10 octobre 2025

Strasbourg : 28 places disponibles

Le responsable de développement commercial pilote les actions commerciales d'une équipe, mène directement, et en autonomie, des négociations complexes avec des clients importants (en B2B et en immobilier) et manage le développement commercial de son activité.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Titulaire d'un BAC+2
- Moins de 30 ans (ou RQTH) : apprentissage
- A partir de 30 ans : professionnalisation

Pré-requis

- Aptitudes commerciales
- Capacité à piloter un projet ou une équipe
- Sens des responsabilités
- Rigueur, autonomie

(nous consulter)

Les points forts de la formation ?

- Des formateurs professionnels experts du secteur qui transmettent leurs compétences et un suivi personnalisé en formation et en entreprise
- Une formation en alternance qui permet d'approfondir les acquis de la formation directement en entreprise

Et après ?

Débouchés et métiers

- Chef(fe) de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Manager client
- Responsable des ventes
- Chargé(e) d'affaires
- Négociateur(trice) spécialisé(e)
- transactions complexes ou immobilier d'entreprise
- Développeur(-euse) de portefeuille immobilier
- Agent immobilier
- Développeur(euse) / prospecteur(trice) foncier

Vos compétences de demain

- Définir et animer les actions de développement commercial
- Conduire une négociation complexe et en immobilier
- Maîtriser les outils et techniques de prospection (classique et liées à l'immobilier)
- Constituer, coordonner et animer des équipes
- Maîtriser le marketing immobilier
- Savoir créer/reprendre une agence immobilière

Poursuite d'études

Marketing Management Vente - Commerce

Manager Commercial et Marketing (MCM)

Niveau de diplôme : **Bac +5 - Niveau 7**

Lieu : **Strasbourg Colmar**

Votre parcours de formation

- **Elaborer le plan de développement commercial**
- **Déployer la stratégie de prospection commerciale**
- **Construire et négocier une offre commerciale**
- **Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet**
- **Spécialisation immobilier**

Prochaines sessions

Prochaine Session à Strasbourg

Septembre 2026 à juillet 2027

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative
dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

Durée

1 an - 553h

Rythme

1 semaines en centre de formation et 2 semaines en
entreprise

Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé
séparément

Évaluation des connaissances

Contrôle continu tout au long du cursus
Examen final (100%)

Validation de la formation

Responsable de développement commercial
Titre certifié de Niveau 6, enregistré au RNCP40568 le
30/04/2025 délivré par CCI France 18750002000073
[Responsable de Développement Commercial](#)

Chiffres clés

92 %

de réussite Bachelor RDCI

88 %

de recommandation en 2023

88 %

d'insertion professionnelle en 2023
dont 89 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée