

TITRE RNCP NIVEAU 6 RESPONSABLE D'AGENCE COMMERCIALE DE SERVICE

Informations pratiques

UFA Lycée Carcado-Saisseval

121, boulevard Raspail
CS 10622
75006 Paris

Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
ufa@carcado-saisseval.com
01 45 48 43 46

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez, notre référent handicap : contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

Objectifs de la formation

Le responsable d'agence commerciale gère son équipe en appliquant la politique de l'entreprise pour atteindre ses objectifs. Il gère une agence de services ou de vente de produits à l'échelle nationale ou internationale.

Il supervise les fonctions d'une agence bancaire ou d'assurance.

Il dirige une agence immobilière, un syndic de copropriété ou de gestion locative, mais intervient aussi en promotion-construction.

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

Manager l'équipe : constituer et gérer l'équipe.

Diriger et accompagner la communication de l'agence.

Gérer l'agence commerciale

Représenter l'entreprise géographiquement
Anglais des affaires

Enseignements généraux :

Organiser l'agence commerciale dans l'une des trois spécialités : Négociation Achat Vente / Banque Assurance / Immobilier

Méthodes mobilisées

Les cours sont dispensés en présentiel dans les salles adaptées : laboratoire de langue, outils et logiciels informatiques de spécialité.

Modalités d'évaluation

Contrôle des connaissances régulier en cours et en entreprise.

Evaluation d'examen en contrôle ponctuel final : écrits, oraux, rapport d'expérience

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Responsable d'un département ou d'une agence immobilière, bancaire, d'assurance ou commerciale.

Secteurs d'activités :

Négociation Achat Vente / Banque
Assurance / Immobilier.

Conditions d'admission

Titulaire d'un BTS ou bac + 2 (120 ECTS).
Dossier administratif et entretien.

Rentrée

Mi-septembre.

Durée

Contrat d'apprentissage de **1 an**.

Rythme de l'alternance

550 heures de cours.
2 jours en formation/ 3 jours en entreprise.

Suite de parcours post diplôme

Ecole de commerce.

Etudes supérieures spécialisées.

Université - Master.

Equivalence ECTS

180 ECTS

Taux de réussite

Première promotion en 2020/21.