



Suivi scolaire
et professionnel



+ de 800 entreprises partenaires



Aide à la recherche d'entreprise

Bac +3 Responsable Marketing Opérationnel

Spécialisé en Transaction & Promotion Immobilière

Description

Le responsable du marketing Opérationnel est chargé d'élaborer et de proposer les **grandes lignes de la stratégie Marketing**.

Il (elle) analyse les ventes, communique les objectifs de la stratégie, participe à la définition du plan marketing (catalogues, études de marché, argumentaires,...), décèle et évalue les opportunités de son marché. Grâce à sa spécialisation en transaction et promotion immobilière, il va pouvoir développer son **expertise en immobilier**. Cette double "casquette" lui permettra d'exceller dans son domaine.

Matières Enseignées

- Analyse des marchés,
- Stratégies marketing et commerciales,
- Organisation et planification,
- Marketing digital & Mobile,
- Négociation Commerciale,
- Droit immobilier et réglementation, mandat de vente, acte
- Financement immobilier,
- La Vente en état futur d'achèvement.

Profil

Titulaire d'un Bac + 2 ou d'un diplôme niveau 5.

Femme ou homme de terrain il (elle) possède une solide "culture générale", une excellente vision économique, le goût pour la vente, un bel esprit d'analyse et de synthèse.

Il (elle) est méthodique et a un goût prononcé pour les challenges.

Débouchés

- Agent(e) immobilier,
- Promoteur,
- Responsable de projets,
- Chef(fe) de projet,
- Chef(fe) de produit,
- Agent(e) immobilier,
- Promoteur, ...



Apprentissage
et
Professionnalisation

Organisation

- **2 jours par semaine** en école de commerce / 3 jours en entreprise ou **1 semaine en école** / 2 semaines en entreprise.
- Périodes de temps plein en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,
- Laboratoires entrepreneuriaux,
- Participations à des concours (Business Game, Les Négociales)

Poursuite d'études

Bac + 4 / 5
en Dirigeant d'Entreprise,
Gestion de Patrimoine

Diplômes Reconnus par l'Etat Admission Hors-Parcoursup



UFIP Lab

Une idée ? Une réflexion ? Une reprise d'entreprise ? Une ambition ? Une projet humanitaire ou associatif ?

Faites aboutir vos projets et développez vos compétences !

UFIP Lab, c'est un espace collaboratif où chacun échange, apporte sa personnalité, sa vision dans la construction de **projets pertinents et réfléchis**.

Cet espace vous permet de **travailler sur votre projet entrepreneurial en bénéficiant des conseils et de l'accompagnement de formateurs, consultants, entrepreneurs et professionnels...**

Le challenge n°1 en négociation commerciale francophone.

Ce concours est devenu **le rendez-vous incontournable des étudiants, des professionnels** qui partagent **la même passion pour la vente**.

Chaque année, plus de **10000 étudiants** en formation commerciale participent aux différentes phases qualificatives partout en **France, Belgique et Suisse**.

Plus de **2500 professionnels** se rendent également disponible pour **évaluer et recruter les étudiants**.



La participation à ce challenge a pour **objectif de permettre aux étudiants de s'ouvrir aux problématiques actuelles des entreprises**.

Travailler votre **créativité** et votre **réflexion** vous permettra de **vous faire remarquer par les plus grandes entreprises** afin de construire ensemble le monde de demain.

Financement de la formation :

- Compte Personnel de Formation
- Opérateurs de Compétences (OPCO)
- Pôle Emploi

www.ufip-bs.com

