

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours NDRC - Bloc 1

ÉLIGIBLE CPF

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE

GP Formations - Siège social, 60 impasse des chasselas, 30 900 Nîmes Contact :contact.gpformations@gmail.com / Tel :07.67.20.59.70
SIRET :50165288700040 / APE : 8559A NDA :76300443730 Certifié Qualiopi et Labelisé Certif'Région Occitanie Actions de formation

Durée, délais d'accès Accessibilité	Durée : 42h (5 modules). Formation à distance sur la plateforme ELEA By GP Formations. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'un financement par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés. Formation accessible en distanciel et/ou en présentiel sur demande. Accessible à toute personne en situation de handicap. Pour tout aménagement, contactez notre référente handicap, Mme Guylaine PERA : contact.gpformations@gmail.com.
Objectifs de la formation	Couvrir l'intégralité du Bloc 1 du BTS NDRC : cibler et prospecter la clientèle, négocier et accompagner la relation client, organiser et animer un événement commercial, exploiter et mutualiser l'information commerciale, en mobilisant l'intelligence artificielle au service de la prospection et de la négociation.
Prérequis Public	Commerciaux juniors, débutants, ou personnes prenant en charge des fonctions commerciales. Pour l'inscription à l'examen : titulaires du Baccalauréat ou d'un niveau équivalent, exerçant ou ayant exercé une activité commerciale (emploi ou stage) permettant de rédiger les deux fiches descriptives de l'épreuve E4.
Mode d'évaluation des connaissances Suivi pédagogique	Quiz et cas pratique à la fin de chaque module, entraînement au format de l'épreuve du bloc. Suivi : plateforme ELEA By GP Formations accessible 24h/24 et 7j/7, formateur référent et entretiens individuels de suivi.
Tarifs Financements	Prix indicatif : 1 150 € (tarif préférentiel sur demande pour un achat groupé) Éligible au Compte Personnel de Formation (CPF), pour l'achat du parcours complet uniquement. Également finançable via France Travail, Transition Pro, OPCO, autofinancement.
Certification visée Référentiel	RNCP38368 - BTS NDRC, certificateur Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, échéance d'enregistrement au RNCP à vérifier sur France Compétences. Bloc visé : RNCP38368BC01, Relation client et négociation-vente. Évaluation : épreuve E4, ponctuelle orale pour les candidats individuels, à partir d'un dossier de deux fiches descriptives d'activités professionnelles réelles (négociation-vente et accompagnement d'une relation client ; organisation et animation d'un événement commercial), accompagnées des attestations correspondantes.
CONTENU DE LA FORMATION	MODULES DU PARCOURS
	■ Techniques de vente : les fondamentaux (12h) - voir fiche section 3.2 ■ Prospecter et négocier avec l'IA (12h), sur la base du module « Boostez vos ventes » - voir fiche section 3.2 ■ Organiser et animer un événement commercial (8h) ■ Exploiter et mutualiser l'information commerciale (4h) ■ Préparation à l'épreuve E4 : rédaction des fiches descriptives et simulations de négociation (6h)

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours MCO - Bloc 4

ÉLIGIBLE CPF

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE ET SOFT SKILLS

GP Formations - Siège social, 60 impasse des chasselas, 30 900 Nîmes Contact : contact.gpformations@gmail.com / Tel : 07.67.20.59.70
SIRET : 50165288700040 / APE : 8559A NDA : 76300443730 Certifié Qualiopi et Labelisé Certif'Région Occitanie Actions de formation

Durée, délais d'accès Accessibilité	Durée : 70h (9 modules). Formation à distance sur la plateforme ELEA By GP Formations. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'un financement par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés. Formation accessible en distanciel et/ou en présentiel sur demande. Accessible à toute personne en situation de handicap. Pour tout aménagement, contactez notre référente handicap, Mme Guylaine PERA : contact.gpformations@gmail.com.
Objectifs de la formation	Couvrir l'intégralité du Bloc 4 du BTS MCO : organiser le travail de l'équipe, recruter et intégrer des collaborateurs, animer l'équipe, évaluer les performances, dans le respect du cadre légal du travail, de la rémunération et de la stimulation commerciale. Les modules sont suivis dans une version adaptée au parcours, dont la durée diffère de celle des modules suivis à l'unité (section 3.2).
Prérequis Public	Managers, responsables d'équipe commerciale, agents de maîtrise. Pour l'inscription à l'examen : titulaires du Baccalauréat ou d'un diplôme ou titre de niveau 4 (ou DAEU).
Mode d'évaluation des connaissances Suivi pédagogique	Quiz et cas pratique à la fin de chaque module, entraînement au format de l'épreuve du bloc. Suivi : plateforme ELEA By GP Formations accessible 24h/24 et 7j/7, formateur référent et entretiens individuels de suivi.
Tarifs Financements	Prix indicatif : 1 598 € (tarif préférentiel sur demande pour un achat groupé) Éligible au Compte Personnel de Formation (CPF), pour l'achat du parcours complet uniquement. Également finançable via France Travail, Transition Pro, OPCO, autofinancement.
Certification visée Référentiel	RNCP38362 - BTS MCO, certificateur Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, échéance d'enregistrement 31/12/2028. Bloc visé : RNCP38362BC04, Management de l'équipe commerciale. Évaluation : épreuve E8 (unité U8) « Management de l'équipe commerciale », épreuve ponctuelle écrite sous forme d'étude de cas, à partir d'un contexte national d'entreprise publié en amont de la session.
CONTENU DE LA FORMATION	MODULES DU PARCOURS
	■ Manager son équipe au quotidien : organisation du travail, plannings et contraintes légales du temps de travail (10h) ■ Recruter, intégrer et rémunérer son équipe commerciale (12h) ■ Déléguer efficacement pour mieux responsabiliser (6h) ■ Conduire une réunion, en présentiel et à distance (8h) ■ Communiquer au travail (6h) ■ Gérer son temps et ses priorités (6h) ■ Gérer son stress et les situations tendues (6h) ■ L'IA : alliée stratégique du manager (6h) ■ Évaluer les performances individuelles et collectives et s'entraîner à l'épreuve E8 (10h)

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours PIM - Bloc 2

ÉLIGIBLE CPF

ADMINISTRATION DES COPROPRIÉTÉS ET DE L'HABITAT SOCIAL

GP Formations - Siège social, 60 impasse des chasselas, 30 900 Nîmes Contact :contact.gpformations@gmail.com / Tel :07.67.20.59.70
SIRET :50165288700040 / APE : 8559A NDA :76300443730 Certifié Qualiopi et Labelisé Certif'Région Occitanie Actions de formation

Durée, délais d'accès Accessibilité	Durée : 42h (7 modules). Formation à distance sur la plateforme ELEA By GP Formations. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'un financement par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés. Formation accessible en distanciel et/ou en présentiel sur demande. Accessible à toute personne en situation de handicap. Pour tout aménagement, contactez notre référente handicap, Mme Guylaine PERA : contact.gpformations@gmail.com.
Objectifs de la formation	Couvrir l'intégralité du Bloc 2 du BTS Professions immobilières (PIM) : présenter une copropriété et conclure le contrat de syndic, préparer, conduire et suivre l'assemblée générale, assurer la gestion administrative, financière et comptable de la copropriété, gérer le personnel du syndicat des copropriétaires ainsi que les conflits et contentieux, et accompagner les publics dans l'accès au logement social.
Prérequis Public	Assistants et gestionnaires de copropriété, collaborateurs de syndic, professionnels de l'immobilier titulaires d'une carte professionnelle (gestion immobilière ou syndic) et leurs collaborateurs habilités, candidat(e)s au BTS PIM par blocs de compétences. Titulaires du Baccalauréat ou d'un niveau équivalent si le candidat s'inscrit à la session de certification ; aucun prérequis pour un suivi hors certification.
Mode d'évaluation des connaissances Suivi pédagogique	Parcours à distance sur la plateforme ELEA By GP Formations : apports théoriques, études de cas issues de situations de copropriété, quiz d'évaluation à la fin de chaque module, étude de cas finale au format de l'épreuve. Entretiens individuels de suivi à la demande du stagiaire ou du formateur référent.
Tarifs Financements	Prix : 1 150 € Éligible au Compte Personnel de Formation (CPF), pour l'achat du parcours complet uniquement, dans le cadre de la préparation du Bloc 2 du BTS PIM. Également finançable via France Travail, Transition Pro, OPCO, autofinancement. Pour les professionnels de l'immobilier suivant ce parcours au seul titre de l'obligation de formation continue : financement OPCO, Agefice ou FIF-PL selon le statut, le CPF n'étant mobilisable que pour la préparation du bloc de compétences.
Certification visée Référentiel	RNCP38380 - BTS Professions immobilières, certificateur Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, échéance d'enregistrement au RNCP 31/12/2026. Bloc visé : RNCP38380BC02, Administration des copropriétés et de l'habitat social. Validation du bloc par l'épreuve ponctuelle écrite de l'examen du BTS : le/la candidat(e) s'inscrit à la session d'examen correspondante.
CONTENU DE LA FORMATION	MODULES DU PARCOURS

- Cadre juridique de la copropriété et contrat de syndic (6h), dont 2h portant sur les règles déontologiques
- L'assemblée générale : préparation, conduite et suivi (8h)
- Gestion financière et comptable de la copropriété (8h)
- Gestion du personnel du syndicat des copropriétaires (4h)
- Prévention et gestion des conflits et des contentieux (6h)
- Habitat social et accès au logement (6h), dont 2h portant sur la non-discrimination à l'accès au logement
- Préparation à l'épreuve et évaluation finale (4h)

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation continue des professionnels de l'immobilier : ce parcours peut être valorisé au titre de l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier (loi ALUR du 24 mars 2014, décret n° 2016-173 du 18 février 2016 modifié par le décret n° 2020-1259 du 14 octobre 2020) : 42 heures, dont 2 heures portant sur la non-discrimination à l'accès au logement et 2 heures portant sur les autres règles déontologiques. Une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de la formation est remise au stagiaire, à transmettre à la CCI lors du renouvellement de la carte professionnelle ou de l'attestation d'habilitation.

Accompagnement individuel par bloc de compétences

Durée : jusqu'à 12 jours, 12h de rendez-vous - **Prix :** 1 798 €

Accompagnement individualisé sur un bloc de compétences opérationnel : étude de la faisabilité du projet, orientation sur le choix du diplôme, analyse du référentiel de compétences, suivi du parcours formatif sur mesure via la plateforme ELEA By GP Formations, préparation du dossier professionnel et de l'oral devant jury.

Certification visée : à préciser au cas par cas avec le/la candidat(e), parmi les diplômes du secteur tertiaire ou le BTS ESF proposés par GP Formations (voir section 1). Le bloc de compétences précis est déterminé lors du premier rendez-vous pédagogique et mentionné au contrat individuel.

Public : Sans niveau particulier, titulaires du Baccalauréat ou d'un niveau équivalent si le candidat s'est inscrit à la session de certification, et/ou titulaires d'une partie d'un BTS Tertiaire ou ESF.

Financement : CPF, France Travail, Transition Pro, OPCO, autofinancement.