

# ORGANISATION ET PILOTAGE DES OPÉRATIONS EN ACCESSION

000  
2024



## PUBLIC

Directeur et Responsable  
de l'activité accession.  
Responsable commercial.



## OBJECTIFS

- › définir une stratégie de commercialisation
- › utiliser le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé ou du PSLA
  - › connaître les obligations du vendeur depuis le contrat de réservation jusqu'à la livraison et l'après-vente
  - › définir les phases d'engagement.



## PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports méthodologiques. Études de cas.  
Échanges avec les participants.  
Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

## PRÉ-REQUIS

Aucun.

## Les étapes-clefs pour structurer ses opérations en accession.

L'activité d'accession à la propriété nécessite de maîtriser les risques qui lui sont propres pour assurer sa réussite.

Monter et conduire une opération en accession demande des procédures, des savoir-faire et une organisation spécifique afin de favoriser le succès commercial du projet.

Les organismes doivent organiser leur démarche en s'adaptant au marché et en tenant compte du client, du développement à la finalisation du projet.

## CONTENU

### Le pilotage en amont de l'opération

- › le choix du foncier
- › comment définir le programme ?
- › la définition du mix prix-produit
- › la pré-commercialisation

### Le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA

- › quelles sont les obligations du vendeur ?
- › quels sont les points de vigilance : travaux modificatifs, visites de chantier, livraison ?

### Une nouvelle disposition de la Loi ELAN

- › la VEFA avec travaux réalisés par l'acquéreur

### Comment organiser l'activité de son équipe ?

- › la transversalité au cours des phases opérationnelles
- › le calcul du point mort
- › les phases d'engagement
- › le choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés.

## ANIMATION

Laetitia CHICHOUX et Stéphanie GOLFOUSE, Consultantes expertes en accession et copropriété.

## DATES CLASSE VIRTUELLE

7 mars 2024  
17 juin 2024  
14 novembre 2024

**PRIX NET : 650 EUROS** - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à la plateforme de diffusion.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

**RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS** : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. [anne.de-poulpiquet@afpols.fr](mailto:anne.de-poulpiquet@afpols.fr)

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. [referenthandicap@afpols.fr](mailto:referenthandicap@afpols.fr)