

**C0268**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

PILOTAGE ET TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL

Les clefs pour structurer sa démarche

L'activité d'accession à la propriété est une activité dont les risques nécessitent des procédures, des systèmes de contrôle, des savoir-faire, des organisations très différentes de celles de l'activité de la maîtrise d'ouvrage locative.

Les organismes qui se lancent dans la démarche se doivent de maîtriser à la fois les aspects d'organisation de l'activité, mais également les aspects liés à la commercialisation

PUBLIC

Responsable de l'activité accession, responsable commercial, chargé de communication.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- › définir en amont les conditions préalables à une bonne commercialisation
- › utiliser le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et les obligations du vendeur depuis le contrat de réservation jusqu'à la livraison et l'après-vente
- › définir les phases d'engagement
- › concevoir son argumentaire
- › planifier sa prospection et construire une stratégie de communication.

PÉDAGOGIE

Apports méthodologiques. Études de cas. Échanges avec les participants.

ÉVALUATION

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.

ANIMATION

Lætitia CHICHOUX et Valérie LARSONNEUR, Consultantes-formatrices spécialisées dans la vente, accession à la propriété.

DATES DES SESSIONS INTER

les 12 et 13 mars 2026 - Distanciel

les 21 et 22 septembre 2026 - Distanciel

PRIX NET : 1 000 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

JOUR 1 : PILOTAGE

Le pilotage en amont de l'opération

- choix du foncier et définition du programme
- politique de prix (marketing mix)
- pré-commercialisation

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

- obligations du vendeur, 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 ?

- transversalité au cours des phases opérationnelles
- phases d'engagement
- choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés

JOUR 2 : COMMERCIALISATION

Définir l'offre marketing

- définir le marché cible
- déterminer l'offre produit
- connaître les caractéristiques des produits à vendre
- établir l'argumentaire
- préparer sa prospection

Définir les sources de recherche de prospects

- constituer une base de données
- mettre en place un planning de prospection

Développer une stratégie de communication

- faire connaître via les médias
- faire aimer via le marketing direct
- faire adhérer via l'offre commerciale
- accroître la notoriété via les réseaux.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent.