C0268

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

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

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 règlementaire 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, Consultante-formatrice spécialisée dans la vente, accession à la propriété.

DATES DES SESSIONS INTER

les 11 et 12 mars 2027 - Présentiel à Paris
les 11 et 12 mars 2027 - Distanciel
les 20 et 21 septembre 2027 - Distanciel
PRIX NET : 1 610 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

Partie 1 : La phase de pilotage

Le pilotage en amont de l'opération
- le choix du foncier et définition du programme
- quelle politique de prix (marketing mix) ?
- la pré-commercialisation

Le cadre réglementaire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA
- les obligations du vendeur, 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
- les phases d'engagement / le choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés

Partie 2 : la phase de commercialisation

Définir l'offre marketing
- quel marché cible ? Quelle offre produit ? Quel argumentaire ?

Préparer sa prospection
- quelle stratégie adopter ? Quelles bases de données utiliser ? Selon quel planning ?

Développer une stratégie de communication : utiliser les outils adaptés au produit et à la cible

Préparer la commercialisation
- quelle documentation concevoir ? Selon quelles conditions de vente ? Quel plan média ?

Organiser les RDV clients :
- l'analyse des besoins
- le traitement des objections
- l'accompagnement et le suivi.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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