

**C0363**

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES ACCESSION

# TECHNIQUE DE COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

**1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL**

## Développer des techniques de vente adaptées à l'accès social

Vendre des logements en accession sociale demande des compétences commerciales adaptées.

Les organismes doivent définir une stratégie de commercialisation intégrant la prospection, l'adaptation aux clients et la promotion de leur offre, tout en s'adaptant au contexte.

Conseiller, accompagner et sécuriser les clients sont les enjeux des commercialisateurs de logements neufs.

### PUBLIC

Chargé de commercialisation d'opération d'accès.

### PRÉ-REQUIS

Aucun.

### OBJECTIFS

- › concevoir son argumentaire
- › planifier sa prospection et construire une stratégie de communication.

### PÉDAGOGIE

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.

### 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 ou Valérie LARSONNEUR, Consultantes-formatrices expertes en accession sociale et commercialisation.

### DATES DES SESSIONS INTER

le 13 mars 2026 - Distanciel

le 22 septembre 2026 - Distanciel

**PRIX NET : 650 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

#### 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