

**C0311**ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES BAIL RÉEL  
SOLIDAIRE

# ATELIER PRATIQUE : LES CLÉS POUR VENDRE DU BRS

0,5 JOUR (3,5 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

## Vendre efficacement du BRS pour démocratiser l'accès à la propriété

Pour les organismes, l'enjeu du BRS réside aussi dorénavant dans la diffusion opérationnelle des pratiques, afin de développer des opérations en BRS dans leurs activités courantes. Cette approche implique une maîtrise approfondie des modalités opérationnelles de vente du BRS. Cette formation permettra aux stagiaires d'expliquer et commercialiser efficacement ce type d'opération.

### PUBLIC

Service vente, service accession.

### PRÉ-REQUIS

Aucun.

### OBJECTIFS

- › définir ce nouveau mode d'accession à la propriété
- › commercialiser le BRS individuel.

### PÉDAGOGIE

Alternances d'exposés technico-pratiques et de cas réels et concrets. Échanges à partir des questions des 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

Sophie DROLLER-BOLELA, Consultante-formatrice Juriste spécialisée en immobilier et copropriétés.

### DATES DES SESSIONS INTER

le 18 juin 2027 matin - Distanciel

le 25 juin 2027 matin - Présentiel à Paris

le 17 décembre 2027 matin - Distanciel

**PRIX NET : 490 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

#### Atelier n°1 - Rappel du mécanisme de BRS par les apprenants

- le but du BRS
- le BRS individuel : caractéristiques du droit cédé, la possibilité de céder son BRS, la transmission du droit réel
- les garanties offertes aux acquéreurs

#### Atelier n°2 - Exposé de la méthode du CAB/CAP pour convaincre son auditoire

- choisir entre les méthodes CAP et CAB
- les préoccupations du prospect (savoir identifier les attentes, les craintes du destinataire du message commercial, s'adapter, simplifier)

#### Atelier n°3 - Construire un argumentaire commercial spécifique au BRS

- jeux de mise en situation afin de trouver son argumentaire
- rédaction d'un elevator pitch.

### 3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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