

# VENTE HLM : DES ENJEUX STRATÉGIQUES AUX DÉFIS OPÉRATIONNEI S

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL

# La maîtrise globale d'un nouveau métier

La loi ELAN place la vente de logements au cœur du modèle économique du Logement Social. Pour affronter cette évolution, il est essentiel de structurer tout autant une stratégie qu'une organisation nouvelle afin de s'orienter vers les bons choix, à chaque étape cruciale. Plan de vente, vente en bloc ou par lots, organisation interne, enjeux de la copropriété à venir, etc. cette formation passe en revue l'ensemble des enjeux.

## **PUBLIC**

CODIR, directeur et secrétaire général, rResponsable des opérations de vente.

## PRÉ-REQUIS

Aucun.

### **OBJECTIFS**

- > identifier les réglementations applicables après la loi ELAN ainsi que toute la typologie des cessions envisageables et se trouver en mesure de soulever les bonnes questions sur la mise en œuvre des opérations de vente
- > se repérer dans les process gagnants dans le cadre d'une stratégie de vente adaptée à l'organisme, à sa culture, à son organisation, à ses moyens.

# **PÉDAGOGIE**

Les enjeux de la vente sont abordés à chaque stade et pour chaque type de cession de manière à alimenter une stratégie intégrée et applicable. Des outils opérationnels sont présentés pour les opérations de vente importantes.

## 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

Laetitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte vente Hlm.

#### DATES DES SESSIONS INTER

le 5 juin 2026 - Distanciel le 4 décembre 2026 - Distanciel

PRIX NET: 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

victoria.esteban@afpols.fr - 06 60 98 97 91

## **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**



## **AVANT**

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

# 2

## PENDANT - EN GROUPE

Introduction: la vente HIm dans la loi ELAN

#### Les enjeux stratégiques de la vente hlm

- le cadrage stratégique de la vente HIm
- la stratégie patrimoniale
- la stratégie territoriale
- les enjeux stratégiques de process :
- externalisation : rôle et limite du recours à l'ONV
- vente en bloc ou vente à la découpe
- les enjeux stratégiques de valeur :
- quels objectifs?
- comment trancher ?

### Les défis opérationnels liés à la vente Hlm

- les enjeux RH : quels profils pour quelles compétences ? quels objectifs ?
- maîtriser les process en pratique : réglementation de la vente par lots
- de la vente à la copropriété
- implications de la mise en copropriété
- l'option de la mise en copropriété différé

### Atelier : bonnes pratiques, communication et outils adaptés

- quels outils pour bien encadrer les ventes par lots ?
- quel accompagnement des accédants et jusqu'où ?
- comment sécuriser et bien gérer la procédure ?
- points sensibles : choix du candidat-accédant, quid en cas d'absence d'offres ? Etc.
- comment adapter l'organisation interne ? la communication ?
- vente : quels enjeux de gouvernance.

# 3

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

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