



# VENTE HLM : DES ENJEUX STRATÉGIQUES AUX DÉFIS OPÉRATIONNELS

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, Responsable 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**

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

#### Le contexte de la Loi ELAN

- Autorisations de vendre
- Fixation des prix de vente
- Règles relatives aux acheteurs et aux offres
- Règles de partage des offres et de publicité

#### Les enjeux stratégiques de la vente HLM

- Comprendre les enjeux des différents acteurs
- Adapter sa stratégie
- Déterminer les programmes à mettre en vente

#### Les défis opérationnels de la vente HLM

#### De la vente à la copropriété

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

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