

## Commercialiser des logements dans le neuf (VEFA) et développer son CA

### Modalités pédagogiques

**Durée** : 7 heures, 1 jour

**Horaires** : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

**Lieu** : Voir convention

**Participants** : 1 mini – 8 max

**Dates** : Voir convention

**Niveau** : Initiation

### Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de vous lancer dans la vente de logements neufs afin de diversifier votre activité et de développer votre chiffre d'affaires.

### Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Passer du neuf à l'ancien : Diversifier son activité et créer de la valeur
- Se présenter en qualité de professionnel de la VEFA
- Vendre et développer son fichier client

### Public visé et Prérequis

Public visé :

Gérant immobilier, direction immobilière et toute personne désirant se lancer dans la vente de logements neufs.

Prérequis :

Maîtrise de la langue française

### Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

### Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

#### Jour 1

Matin

#### Devenir commercialisateur de biens neufs

- Identifier et contacter les promoteurs
- S'approprier les mécanismes de la commercialisation en intégrant les plateformes en ligne des promoteurs
- Créer et mettre en œuvre une stratégie commerciale spécifique => La prospection, le plan média

### **Maîtriser le cadre réglementaire de la VEFA**

- Les différents dispositifs
- Le métier de promoteur
- Les obligations du promoteur et les obligations de l'acquéreur

Après-midi

### **Valoriser sa solution**

- Différencier l'investisseur de l'occupant
- Traiter les objections : Les freins les plus courants
- Conclure l'entretien : Obtenir la signature du contrat de réservation

### **Planifier l'accompagnement de l'acquéreur dans le temps**

- Le temps du client
- De l'acte authentique à la livraison
- Les clefs de la vente réussie : De la satisfaction à la recommandation client

## **Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre**

### **Moyens pédagogiques :**

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices de prises de vue et de développement numérique, des cas pratiques et des mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

### **Moyens techniques :**

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, paperboard, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

## **Modalités d'évaluation**

**Avant la formation** : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

**Pendant la formation** : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

**En fin de formation** : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

### **Critère d'évaluation :**

- Un score de 75% doit être obtenu pour valider la formation et obtenir l'attestation de formation

**Après la formation** : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

## **Moyens d'encadrement**

Formateur spécialisé en droit de l'immobilier depuis plus de 15 ans.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.