

# Commercialiser des logements neufs (VEFA)

Formation inter-entreprises

## Objectifs :

- Compléter son activité et créer de la valeur
- Exercer en qualité de professionnel de la VEFA
- Appliquer les techniques de vente et compléter son portefeuille client

**Public :** gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle.

**Prérequis :** expérience en transaction immobilière.

**Méthodes pédagogiques mobilisées :** la pédagogie active et participative de cette formation s'appuie sur de nombreux exercices pratiques, des partages d'expériences, des ateliers de réflexion, des mises en situation suivies de débriefings personnalisés.

**Animation :** formation animée par une professionnelle experte dans le domaine.

**Suivi des acquis et validation :** contrôle continu des connaissances. Attestation de formation.

**Lieu de la formation :** à distance

**Planning – durée - horaires :**

Planning : 9 et 13 mai 2022

Durée : 2 jours (14 heures)

Horaires : de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

**Prix :** 540,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

**Nom du participant :**

**Destinataire de la facture :** OPCO  Entreprise

Coordonnées :

**Entreprise :**

**Nom - Prénom :**

**Fonction :**

**Date / cachet et signature**

**Contact CP Formation :**

Pascal Chevrier - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : [cp.formation63@gmail.com](mailto:cp.formation63@gmail.com)

# Commercialiser des logements neufs (VEFA)

## Contenu de la formation

### Devenir commercialisateur de biens neufs

- Identifier ce nouveau marché et les promoteurs
- Définir la valeur ajoutée et signer un mandat de commercialisation
- Définir le bien et poser une option.....
- Créer et mettre en œuvre une stratégie commerciale spécifique :
  - La prospection
  - Le plan média

### Maitriser le cadre réglementaire de la VEFA

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

### Valoriser sa solution

- Différencier l'investisseur de l'occupant : définir le besoin et les motivations
- Mettre en œuvre une stratégie d'écoute active
- 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

### Evaluation, tour de table et conclusion