

#### 2 JOURS

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS ACCESSION



# PILOTAGE ET TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION

### **ENJEUX**

# Les clefs pour structurer sa démarche.

L'activité d'accession à la propriété est une activité dont les risques nécessitent des procédures, des systèmes de contrôle, des savoir-faire, des organisations très différentes de celles de l'activité de la maîtrise d'ouvrage locative.

Les organismes qui se lancent dans la démarche se doivent de maîtriser à la fois les aspects d'organisation de l'activité, mais également les aspects liés à la commercialisation.

#### **PUBLIC**

Responsable de l'activité accession. Responsable commercial. Chargé de communication.

#### **OBJECTIFS**

- > définir en amont les conditions préalables à une bonne commercialisation
- utiliser le cadre règlementaire de la VEFA en secteur protégé et les obligations du vendeur depuis le contrat de réservation jusqu'à la livraison et l'après-vente
- > définir les phases d'engagement
- > concevoir son argumentaire
- > planifier sa prospection et construire une stratégie de communication.

# **PÉDAGOGIE & ÉVALUATION**

Apports méthodologiques. Études de cas. Échanges avec les participants.

## **PRÉ-REQUIS**

Aucun.

## **ANIMATION**

Lætitia CHICHOUX ou Stéphanie GOLFOUSE et Valérie LARSONNEUR, Consultantes-formatrices en accession sociale et vente Hlm.

#### DATES GLASSE VIRTUELLE

27 et 28 mars 2025 11 et 12 septembre 2025 1<sup>er</sup> et 2 décembre 2025

# **DÉROULÉ & CONTENU**



## AVANT

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

# 2 PENDANT - EN GROUPE

#### JOUR 1: PILOTAGE

- Le pilotage en amont de l'opération
  - > choix du foncier et définition du programe
  - > politique de prix (marketing mix)
  - > pré-commercialisation
- Le cadre réglemenataire de la VEFA en secteur protégé et du PSLA
  - obligations du vendeur, points de vigilance (travaux modificatifs, visites de chantier, livraison)
- Une nouvelle disposition de la loi ELAN
  - > la VEFA avec travaux réalisé par l'acquéreur
- Comment organiser l'activité de son équipe ?
  - > transversalité au cours des phases opérationnelles
  - > phases d'engagement
  - > choix des modes de commercialisation : en interne, externalisés

#### JOUR 2: COMMERCIALISATION

- Définir l'offre marketing
  - → définir le marché cible
  - déterminer l'offre produit
  - > connaître les caractéristiques des produits à vendre
  - > établir l'argumentaire
  - > préparer sa prospection
- Définir les sources de recherche de prospects
  - constituer une base de données
  - > mettre en place un planning de prospection
- Développer une stratégie de communication
  - → faire connaître via les médias
  - > faire aimer via le marketing direct
  - > faire adhérer via l'offre commerciale
  - > accroître la notoriété via les réseaux.
- 3 APRÈS MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL
  - Qu'ai-je retenu de ma formation ?
  - Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET: 1000 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47. Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

**RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS:** Victoria ESTEBAN - 06 60 98 97 91. **victoria.esteban@afpols.fr**Personne en situation de handicap: contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. **referenthandicap@afpols.fr**