C0275

2 JOURS

ACCESSION, BAIL RÉEL SOLIDAIRE, VENTE HLM ET COPROPRIÉTÉS VENTE HLM

COMMERCIALISER DES LOGEMENTS EN VENTE HLM

ENJEUX

Renforcer sa compétence commerciale et co-construire la vente.

Dans un contexte économique tendu et sur un marché de plus en plus concurrentiel, les personnes chargées de la vente de patrimoine sont soumises à des impératifs de résultat.
Pour leur permettre de réussir les ventes, elles doivent maîtriser les techniques d'écoute-client et d'argumentation commerciale. En la matière, les connaissances théoriques ne sont pas suffisantes. Elles doivent être accompagnées d'un "entraînement commercial" s'appuyant sur des mises en situations.

PUBLIC

Collaborateur en charge de la vente de patrimoine.

OBJECTIFS

› élaborer un argumentaire spécifique
› identifier les points forts et les points faibles de chaque opération et de chaque logement
› mettre en place les actions commerciales, notamment des prises de rendez-vous, destinées au locataire occupant et au locataire non-occupant
› utiliser les techniques de vente spécifiques dans la démarche commerciale
› adapter ses techniques de vente au locataire occupant et au candidat non-occupant.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'exposés, d'exercices, de mises en situation, de jeux de rôles.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Valérie LARSONNEUR ou Lætitia CHICHOUX, Consultantes spécialisées dans la vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

2 et 3 juin 2025
30 et 31 octobre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

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

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Rappel des règles de publicité et de priorité des acquéreurs**

- **Les actions commerciales à mettre en place**
  › les informations à réunir
  › les réunions d'information ?
  › rédiger un mailing aux locataires occupants
  › réaliser la communication aux locataires du parc en cas de logement vacant

- **Prendre un rendez-vous par téléphone**
  › créer un scénario d'émission ou de réception d'appel
  › utiliser la technique de "l'avantage général"
  › gérer son agenda et ses appels téléphoniques

- **Décrypter la demande du client**
  › les attentes et les besoins d'un locataire occupant et du candidat non-occupant
  › le SONCASE comme outil d'analyse du client
  › l'écoute active
  › le questionnement et la reformulation
  › l'écoute non verbale
  › les techniques de réponses aux objections

- **Arguments spécifiques et réponse aux objections**
  › l'argumentaire comme base de technique de vente
  › les arguments en termes de bénéfice client
  › les arguments spécifiques aux locataires occupants
  › les objections spécifiques aux locataires occupants.

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

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

PRIX NET: 1560 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**