VENTE HLM : DES ENJEUX STRATÉGIQUES AUX DÉFIS OPÉRATIONNELS

C0271

PUBLIC

CODIR, Directeur et Secrétaire Général.
Responsable des opérations de vente.

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 & ÉVALUATION

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.

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

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.

CONTENU

Introduction : la vente Hlm dans la loi ELAN

Les enjeux stratégiques de la vente hlm
› le cadrage stratégique de la vente Hlm
- la stratégie patrimoniale
- la stratégie territoriale
› les enjeux stratégiques de process :
- externalisation : rôle et limite du recours à l'ONV
- vente en bloc ou vente
› les enjeux stratégiques de valeur :
- quels objectifs ?
- comment trancher ?

Les défis opérationnels liés à la vente Hlm
› les enjeux RH : quels profils pour quelles compétences ? quels objectifs ?
› maîtriser les process en pratique : réglementation de la vente par lots
› de la vente à la copropriété
- implications de la mise en copropriété
- l'option de la mise en copropriété différé

Atelier : bonnes pratiques, communication et outils adaptés
› quels outils pour bien encadrer les ventes par lots ?
› quel accompagnement des accédants et jusqu'où ?
› comment sécuriser et bien gérer la procédure ?
› points sensibles : choix du candidat-accédant, quid en cas d'absence d'offres ? Etc.
› comment adapter l'organisation interne ? la communication ?
› vente : quels enjeux de gouvernance ?

ANIMATION

Stéphane CARINI, Consultant-formateur expert en logement social et Laetitia CHICHOUX, Formatrice spécialisée en vente Hlm.

DATES CLASSE VIRTUELLE

17 juin 2024
26 novembre 2024

PRIX NET : 815 EUROS - 7 h de formation
Ce prix comprend l'accès à la plateforme de diffusion.
Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.
RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. **anne.de-poulpiquet@afpols.fr**
Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. ***referenthandicap@afpols.fr***