

V01 – SAVOIR VENDRE DES LOGEMENTS EN VEFA (Devenez un expert de la vente d'immobilier neuf)

Formation commerciale pour mise à jour et perfectionnement des connaissances professionnelles
PROGRAMME DÉTAILLÉ ET SÉQUENCES DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Détecter les acquéreurs de logements neufs
- Organiser et sécuriser ses RdV vente
- Maîtriser les aides à l'accession dans le neuf : TVA réduite, Prêt à Taux Zéro, BRS
- Anticiper le financement des projets : règles bancaires, utilisation des aides

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

- Pour toute personne au service commercial d'un promoteur immobilier
- Pour agents immobiliers et collaborateurs commerciaux (négoceurs, mandataires)
- Pour tout professionnel du financement immobilier et de la gestion de patrimoine
- Aucun prérequis

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique en temps réel entre le formateur et les stagiaires
- Alternance d'exposés théoriques et d'exemples pratiques
- Support numérique et classeur pédagogique
- Evaluation par QCM et études de cas
- **Durée : 7 heures – 1 jour**
- Accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap : nous consulter pour toute information complémentaire

TARIFS

(Financement possible par votre OPCO ou FAF, nous consulter)

- **Formule inter « ALL-IN » :** **299€/stagiaire** (salle de réception, repas et collations inclus)
(De 8 à 16 stagiaires)
- **Formule inter « VIRTUAL » :** **250€/stagiaire** (en visioconférence)
(De 6 à 12 stagiaires)
- **Formule « EXCLUSIVE » :** **499€/stagiaire** (dans nos locaux ou en visioconférence)
(1 seul stagiaire)
- **Formule intra « OFFICE » :** **1.990€/groupe** (dans vos locaux)
(De 6 à 12 stagiaires)

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

1) Détection des prospects VEFA - 2H00

- 1.1- Ancien / Neuf : 2 approches commerciales différentes
- 1.2- Prospection ciblée VEFA
- 1.3- La découverte client, étape fondamentale de la vente
- 1.4- Recherche et sélection des biens immobiliers
- 1.5- La dénonciation des prospects ou comment sécuriser ses ventes
- 1.6- La préparation du rendez-vous vente

2) Le rendez-vous vente - 1H30

- 2.1- Les avantages du neuf
- 2.2- Les étapes de la vente
- 2.3- Les outils de présentation
- 2.4- Les principales objections et leur traitement

3) Les aides à l'accession - 1H30

- 3.1- Zones ANRU et TVA réduite
- 3.2- Le Prêt à Taux Zéro (PTZ)
- 3.3- Le Bail Réel Solidaire (BRS)

4) Le financement des projets VEFA - 2H00

- 4.1- Contexte bancaire
- 4.2- Capacité d'endettement et budgétisation
- 4.3- Prise en compte des aides à l'accession

CONTRÔLE DES ACQUIS

QCM, étude de cas