

La vente des biens à construire et à rénover



Formation en présentiel



Durée :	2 jours (14 heures)	Dates :	Voir calendrier ⁽¹⁾
Objectif :	Assimiler et restituer les règles fondamentales de la vente de biens à bâtir ou à rénover		
Public :	Commerciaux de biens individuels et collectifs, maîtres d'œuvre et architectes, ...		
Prérequis :	Première expérience dans l'immobilier		
Tarif :	2 100 euros TTC par groupe de 2 à 6 personnes	Lieu	Voir calendrier

PROGRAMME

1. La spécificité des biens neufs et rénovés

- a) Délimitation du secteur neuf
- b) La négociation des biens neufs

2. La méthodologie de vente des biens neufs et rénovés

- a) Les principes commerciaux
- b) Le plan de vente

3. Exercices et cas pratiques

Simulations d'entretiens de vente
Forum aux questions
Rappels sur la déontologie

L'intervenant :

La formation est animée par un professionnel de l'immobilier, disposant d'une expérience dans le domaine de la formation.

Contact et Information

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous !

Par mail : information@absformation.fr
Sur notre site internet : www.absformation.fr
Par téléphone au : 02 40 42 36 90

*Evania RH, Sarl à Capital variable de 5000€
Siret : 510 294 770 000 19 - RCS : Versailles
Adresse : 13 rue Saint-Honoré, 78000 Versailles*

(1) Ouverture d'une session à partir de 2 personnes à Bordeaux ou Biarritz et de 3 personnes dans les autres villes couvertes

La vente des biens à construire et à rénover

PROGRAMME détaillé

1. La spécificité des biens neufs et rénovés

a) Délimitation du secteur neuf

- Exclusion des améliorations
- VEFA et CMI
- Marché privé de travaux

b) La négociation des biens neufs

- Le projet et les plans
- Les matériaux et les normes
- La procédure de vente

2. La méthodologie de vente des biens neufs et rénovés

a) Les principes commerciaux

1/ Les sources d'adresse

- valeurs et bottin
- les portes ouvertes et la presse quotidienne ou gratuite
- la foire ou salon de l'habitat
- Web 1.0 et Web 2.0

2/ La vente, un acte d'achat

b) Le plan de vente

1/ Le R1, la découverte clientèle

- La préparation
- La découverte
- la présentation

2/ Le R2, la recherche de la satisfaction clientèle

- Résumé, analyse et reformulation
- L'offre commerciale
- Le traitement des objections
- Le prix
- La conclusion

Exercices et simulations

- cas pratiques, simulations, ...
- Forum aux questions
- Possibilité de coaching sur un cas réel rencontré par l'élève.
- Rappels sur la déontologie

PROGRAMME DE LA FORMATION	
Mode	En présentiel, intra ou inter entreprise
Dispositif d'accueil	En salle de réunion ou en salle de formation, en présentiel.
Suivi pédagogique	Un suivi pédagogique est assuré par le formateur tout au long de la formation. Les apports didactiques sont complétés par des illustrations constituées d'études de cas et de mises en situation par le biais de supports écrits, oraux ou informatiques. A la fin du cours, les élèves recevront une note de synthèse.
Nature de la sanction de la formation	Délivrance d'une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation de la formation.
Information des stagiaires	Les conditions d'information de l'offre de formation et les délais d'accès sont disponibles sur simple demande téléphonique auprès de l'organisme de formation.
Evaluation de la formation	Le suivi de la formation est sanctionné par la remise d'une attestation de suivi de formation à l'issue de la formation.
Appréciation des stagiaires	A la fin de la formation, les stagiaires remettent une évaluation « à chaud » de la formation.
Suivi des stagiaires	Un suivi téléphonique individualisé du stagiaire est assuré pendant 3 mois après la formation.
Effectif total du stage	De 2 à 10 stagiaires à Bordeaux De 3 à 10 stagiaires dans les autres villes

La société Evania R.H. organise l'action de formation suivante :

Action conforme au **décret n° 2016-173 du 18 février 2016** relatif à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier pris en application de l'art. 24 4° de la loi ALUR du 26 mars 2014.

Délivrance d'une attestation d'accomplissement de stage de formation continue susvisée nécessaire à tout renouvellement des cartes T et G.