

La Vente en Etat Futur d'Achèvement

Commercialiser des logements sur plans

Formation commerciale

N° B06G

Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en VEFA

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commerciaux de logements sur plans

Durée

Deux journées (14 heures)
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

Tarif

950€ HT par participant (Frais de déjeuners et collation 50€HT inclus)
TVA 19,60%

Lieux et Dates

Guadeloupe Pointe-À-Pitre :

Les 20 et 21 novembre 2008

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.
L'intervenant spécialisé qui pratique la VEFA et anime des formations auprès des professionnels depuis de nombreuses années.
Un document sera remis à chacun des participants

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

● Objectif

Permettre au stagiaire commercial en VEFA d'assimiler les principes de bases juridiques et commerciaux de la VEFA afin d'appréhender la mise en place d'une commercialisation de logements en collectif sur plans.

● Programme

La VEFA : Réglementation et Obligations

- Que dit la législation en matière de VEFA en secteur protégé ?
- Quelles sont les obligations du vendeur (le maître d'ouvrage) ?
- Analyse du contrat de réservation – Pourquoi doit-il mentionner certains articles obligatoires ?
- Analyse des garanties dues à l'acquéreur
- Quels sont les droits des acquéreurs lors de la livraison ?

Comment commercialiser des logements dur plans

- S'organiser pour commercialiser : Qui ? Où ? Quand ? Quels moyens ?
- Les comportements des acquéreurs ont changé. La vente d'un logement en VEFA est un processus mis en place pour que l'acquéreur achète. On ne se contente plus de renseigner pour vendre.

Analyse des raisons et motivations d'achat d'un logement

- Les attitudes favorables pour le logement neuf
- Les composantes du risque d'achat
- De la première recherche à la prise de conscience de la réalité du marché

Méthologie de vente

- Connaître son programme pour bien commercialiser
- Comment présenter son programme pour arriver à la réservation ?
- Présenter les différentes garanties, le promoteur et tout autre intervenant comme un argument commercial
- Présentation et analyse de la méthodologie pour réserver en R+2

Conclusion

Sirius Formation Sarl

50, Avenue des Caillols - 13012 Marseille - Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr - Web : www.sirius-formation.com
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00030 - Code APE : 85.59A