

La Vente en Etat Futur d'Achèvement

Commercialiser des logements sur plans

Formation commerciale

N° B06

Intervenant

Un formateur consultant
spécialisé en Vente en état futur
d'achèvement

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commerciaux débutants
de logements sur plans

Durée

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

Tarif

700€ HT par participant (Frais de
déjeuners et collation 50€HT inclus)

Lieux et Dates

- **Lyon**, les 4 et 5 décembre 2008
- **Strasbourg**, les 22 et 23 janvier 2009
- **Aix en Provence**, les 12 et 13 février 2009
- **Toulouse**, les 23 et 24 avril 2009
- **Nantes**, les 14 et 15 mai 2009
- **Paris**, les 4 et 5 juin 2009

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 débutant 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 et pour le paiement ?

Comment commercialiser des logements sur plans

- Vendre sur plan : Difficultés pour l'agent immobilier habitué à la transaction immobilière classique.
- 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

Méthodologie de vente

- Vente assise ou vente debout ?
- Garder l'initiative du déroulement du rendez-vous
- La réussite de l'accueil : premier contact, comment répondre aux questions du style « c'est combien le m2 ? « Que vous reste-il ?... »
- La découverte du prospect : étape obligatoire. Comment la réaliser sans faire fuir le prospect ? que doit-on savoir ? préparer l'argumentaire et les réponses aux objections des clients
- La découverte financière : comment parler budget avec un client ? Pourquoi doit-on connaître son budget avant toute évolution dans la discussion ? Comment traiter l'objection : « le financement, je le connais et c'est mon affaire » ?
- Comment sélectionner ce qui est prioritaire pour le prospect et préparer l'offre qui lui sera faite ?
- Comment ne pas répondre aux attentes des prospects tout de suite ?
- Comment amener un prospect à hiérarchiser ses idées et à commencer à faire des choix

Présentation du site de notre programme

- A qui s'adresse la présentation
- Comment intégrer le mode de vie du prospect

Présentation du programme

Présentation du prix :

- Le prix par rapport à l'ancien
- Le prix par rapport aux prestations fournies
- Le prix et le financement : arguments
- Comment gérer l'objection : « c'est trop cher »

L'emplacement précis de son logement

- Comment se servir de cette recherche pour susciter un 2^{ème} rendez-vous
- Appréhender les tentatives de négociation de prix

Disponibilité des biens

- Amener le client à demander la disponibilité

Conclusion du rendez-vous

- Faut-il un 2^{ème} rendez-vous
- Comment provoquer la décision d'achat
- Attention au délai de rétractation
- Traiter les objections

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