



OBJECTIF(S)

- Intégrer dans son offre la vente d'un programme neuf pour diversifier son activité et comprendre toutes les étapes pratiques du montage d'un dossier et être opérationnel rapidement

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en promotion immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT VEFA

II - IMPACT DE L'URBANISME

III - DÉTERMINER LE CHAMP D'APPLICATION DE L'OPÉRATION DE VEFA

IV - LA VEFA ET LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

- Les obligations du vendeur en l'état futur d'achèvement
- Les obligations de l'acquéreur : prix, modalités de paiement

V - COMPARER IMMOBILIER NEUF / IMMOBILIER ANCIEN

VI - DÉROULER D'UNE VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

VII - METTRE EN PLACE UNE VENTE EN VEFA

- Définir les coûts requis pour mettre en place des moyens nécessaires au succès de l'opération
- Choisir le produit, définir la cible et organiser la vente
- Les outils pour organiser sa démarche client
- Préparer l'agence

VIII - COMMUNIQUER POUR VENDRE DU VEFA

- Prévoir les actions à réaliser (publicité, média, etc) pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels
- Préparer les accélérateurs de vente
- Calculer le ROI sur une opération

IX - LES SERVICES PLUS

- Organiser une Vente Flash dans l'immobilier
- Organiser une Vente Portes Ouvertes dans l'immobilier
- Organiser une Vente Privée dans l'immobilier



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap