



Le montage commercial de l'accession sociale à la propriété

Objectifs : Maîtriser le montage commercial de l'accession sociale à la propriété.	Personnes concernées Toute personne devant maîtriser le montage commercial de l'accession sociale à la propriété. Pré requis : Aucun.
PROGRAMME	
<p>UN PEU D'HISTOIRE...</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Plus de cent ans d'accession sociale ➤ Où l'histoire, l'économie, la politique créent des « dispositifs » ➤ Les succès, les échecs, les conséquences (d'autres dispositifs !) <p>UN ORGANISME HLM N'EST PAS UN PROMOTEUR COMME UN AUTRE !</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Comment distinguer un locataire et un propriétaire ? ➤ Les acteurs en présence ➤ Les atouts et les faiblesses (et réciproquement) de ces acteurs <p>LES DISPOSITIFS FINANCIERS ET ADMINISTRATIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le financement promoteur/client ➤ Les aides, bien réaliser les « update » ! ➤ La fiscalité, ou les sables mouvants ! ➤ Les règles <p>LE MARCHÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Concurrence ➤ Pratiques sociologiques ➤ La demande ➤ La conjoncture <p>LE PRODUIT</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les trois fondamentaux ➤ Type et typologie ➤ Prestations (mise en situation) ➤ Une fois mélanger, il reste le plus important, le ! ➤ VEFA, vente à terme <p>ASPECTS FINANCIERS SPECIFIQUES DU MONTAGE</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Postes budgétaires nouveaux ➤ De l'importance du plan de trésorerie ➤ Rythme de vente ➤ La marge (exercices pratiques) <p>LE DOSSIER DE VENTE, CONSTITUTION</p> <p>LA FORCE DE VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Interne ou externe ➤ Vendeur pas négociateur d'agence immobilière ! ➤ Les prescripteurs, leur animation, leur management (exercice pratique) ➤ La rémunération ➤ Les relations « nouvelles » dans l'organisme ➤ Déroulement de la mission de la force de vente <p>LA BOITE A OUTILS COMMERCIAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Plan d'Action Commercial ➤ Publicité sur le Lieu de Vente ➤ Grille de prix et ses pondérations (exercice pratique) ➤ Pub/Réclames/Com et les supports ➤ Fichiers (qualifiés) et leur utilisation <p>LA VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ La pré-commercialisation, le début ou la fin des vacances ! ➤ A la découverte du client... son suivi, sa relance, oui, son harcèlement non ! ➤ Le « rêve d'une vie », argument et déontologie ? ➤ « Trucs » et astuces pour « faire une vente », « en signer un » ! ➤ Accession sociale à la propriété : des plus et des moins aussi ! ➤ Entretien de vente (jeux de rôles) <p>LE DEROULEMENT ADMINISTRATIF</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Promesse, désistement, acte authentique ➤ Financement, banques et partenariats ➤ Visites et livraison, syndic 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Expert en montage immobilier.</p> <p>Méthode pédagogique</p> <p>Une session de formation limitée à huit participants afin d'offrir une disponibilité du formateur optimum à chacun sans altérer la dynamique du groupe. Des séquences théoriques : diaporama et emplacement pour prises de notes, support papier et classeur personnalisé, extraits de textes et modèles.</p> <p>Le transfert d'expertise : échange d'expérience entre le formateur et les participants. Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances. Mémoire technique de fin de stage sur la base des supports de cours. Une attestation de stage.</p> <p>Intra Entreprise</p> <p>Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Inter Entreprises</p> <p>Tarif par personne.</p>
	<p>3 jours</p> <hr/> <p>1 550 €H.T.</p> <hr/> <p>Réf : BTP098</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France
Formation *Le montage commercial de l'accession sociale à la propriété*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations BTP de notre organisme de formation sur www.proformalys.com