



Formation commerciale

N° B06+

Intervenants

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

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Tout professionnel en vente de logements sur plans

Durée

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

Tarif

800€ HT par participant - TVA 19,60%

Lieux et Dates

- **Nantes** les 17 et 18 novembre 2011

Points forts

Formation animée par un consultant spécialisé en VEFA depuis 1990
Exemples concrets
Documents remis aux stagiaires

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

La Vente en Etat Futur d'Achèvement

Réglementation – Moyens commerciaux - Concrétiser

● Objectifs

- Permettre au commercialisateur en VEFA d'en assimiler les principes de bases juridique et commerciale
- Définir une méthodologie de communication avec l'acquéreur pour présenter de manière constructive et cohérente son programme immobilier
- Apporter au stagiaire commercial en VEFA les techniques de découverte, d'argumentation et de gestion des objections
- Savoir amener les futurs réservataires à prendre la décision de réservation.

● Programme

Introduction :

On ne se contente plus de renseigner pour vendre.

La VEFA : Réglementation et Obligations

Comprendre la réglementation pour argumenter

- Que dit la législation en matière de VEFA en secteur protégé ?
 - La partie législative et réglementaire de la loi du 3 janvier 1967
- Quelles sont les obligations du vendeur (le maître d'ouvrage) ?
 - Engagements avant la signature de l'acte
 - Engagements après la signature de l'acte
- Analyse complète du contrat de réservation ?
 - Pourquoi doit-il mentionner certains articles obligatoires ?
 - Quels sont les engagements du réservataire et du réservant ?
- Analyse des garanties et assurances dues à l'acquéreur
 - L'assurance dommage ouvrage – Garantie décennale – Garantie biennale – Garantie isolation phonique – Garantie d'achèvement – Garantie des vices apparents
- Quels sont les droits des acquéreurs lors de la livraison ? Paiement du solde du prix ?

Quelle stratégie marketing à mettre en place

- Communiquer
- Planning efficace

Savoir présenter son projet immobilier

- Comment présenter pour que le prospect comprenne l'organisation de votre VEFA
- Savoir présenter les points négatifs d'un programme immobilier
- Savoir présenter les avantages d'un achat en VEFA
- Organiser son argumentaire

- Techniques de vente

Premier contact

- On a qu'une fois l'occasion de faire une première bonne impression...
- Les règles à respecter et les attitudes à observer
- Susciter l'intérêt et la confiance lors du premier contact

Découvrir

- Personne n'aime perdre du temps s'il n'y voit pas son intérêt
- Cerner précisément l'existant et les besoins futurs du client
- Disposer des informations nécessaires à la sélection des arguments
- Les techniques de communication utilisables pour la découverte

Techniques de « closing »

Convaincre sur le futur

- Rendre concrets des arguments futurs
- Anticiper les avantages pour l'interlocuteur
- Utiliser la logique de l'interlocuteur pour renforcer l'impact des arguments

Technique de gestion des objections

Passer de la défense à l'accompagnement

- La maîtrise de l'entretien et l'art de faire le lien
- Le traitement des objections

Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : contact@sirius-formation.fr Web : www.sirius-formation.fr
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213