

COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE
Email : abento@covefa.fr
Tel : 0783074025



LA VENTE DE LOGEMENTS NEUFS (VEFA)

A l'issue de la formation, vous aurez tous les éléments en main pour comprendre les fondamentaux de la vente sur plan afin de réaliser vos premiers rendez-vous et vendre des logements neufs. Nous allons aborder la chronologie des opérations d'un achat dans le neuf, la réglementation en vigueur, le contrat préliminaire de réservation, les principaux types d'achats dans le neuf ainsi que les particularités de vendre du neuf à vos clients.

Formation dispensée à distance (présentiel sur devis) avec support digital mis à disposition et extranet dédié :

- contenu en webinaire
- mises en situations
- quiz et fiches récapitulatives

Une attestation sera transmise aux bénéficiaires après la formation (loi Alur).

Durée de la formation : 14.00 heures (réparties sur 7 séances)

Profils des apprenants

- Personne en reconversion professionnelle
- Vendeurs en immobilier
- Agents immobiliers
- Mandataires immobiliers

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription :

La participation à la formation sera confirmée après avoir complété un questionnaire pour valider que les objectifs de la formation soient adaptés aux attentes des apprenants.

COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE
Email : abento@covefa.fr
Tel : 0783074025



Moyens d'accès :

Accessibilité à la formation se fera via l'envoi d'un lien pour accéder à l'espace extranet dédié. Une connexion internet et un ordinateur ou tablette seront nécessaires pour accéder à la formation sur l'espace extranet dédié.

Délais d'accès :

La formation sera dispensée en distanciel (présentiel sur devis) à suivre en webinaire aux dates indiquées de la session.

Accessibilité aux personnes sous handicap : nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible la formation aux personnes en situation de handicap. Chaque situation de handicap étant unique, si vous êtes concerné par une situation de handicap, il est conseillé de nous informer dès l'inscription à l'une de nos formations. Dans le cas où cela s'avère impossible, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la chronologie des opérations d'un achat dans le neuf
- Projeter votre client dans son parcours d'achat
- Appréhender le cadre réglementaire d'un achat sur plan
- Connaître les garanties et avantages d'un achat dans le neuf
- Identifier les éléments d'un contrat préliminaire de réservation
- Construire un script de vente performant
- Réussir un rendez-vous de vente

COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE
Email : abento@covefa.fr
Tel : 0783074025



Contenu de la formation

INTRODUCTION

- Les principaux types d'achat d'un logement neuf
- La règlementation de la transaction immobilière
- Se préparer à vendre du neuf

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE DU NEUF (VEFA)

- Comprendre l'achat sur plan
- La personnalisation du logement
- Les visites possibles du logement
- Les particularités du neuf

CONNAITRE LES PROGRAMMES IMMOBILIERS

- Comprendre la résidence
- Savoir identifier les points essentiels
- Les caractéristiques associées aux logements
- La notice descriptive sommaire

GENERER LES PREMIERS RENDEZ-VOUS

- Déterminer la cible client
- Identifier les moyens de communication
- Susciter l'intérêt
- La proposition de rendez-vous

LA DOUVERTE ACQUEREUR (R1)

- Appréhender la découverte acquéreur
- Connaître et comprendre votre client
- La chronologie d'un rendez-vous découverte

COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE
Email : abento@covefa.fr
Tel : 0783074025



BATIR UN ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Comprendre les étapes du tunnel de vente
- Identifier le logement idéal à proposer
- Structurer l'argumentaire de vente
- Pourquoi un script de vente ?

LE RENDEZ-VOUS DE LA VENTE (R2)

- Se préparer à un R2
- Transformer votre rdv en tunnel de vente
- Obtenir l'accord des clients
- Consolider la vente

LE DOSSIER DE RESERVATION

- Le contrat préliminaire
- Documents à joindre au dossier
- Les étapes après la réservation

LE SUIVI DOSSIER CLIENT

- Les étapes du suivi client
- Identifier les attentes des clients
- Les actions de suivi
- Comprendre votre mission

COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE
Email : abento@covefa.fr
Tel : 0783074025



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

La formation est menée directement par Américo BENTO qui bénéficie de plus de 25 ans d'expérience dans la vente l'immobilière de logements neufs.

Américo reste à votre disposition si vous souhaitez aller plus loin pour des formations en mode expert pour vendre du neuf et à votre écoute pour s'assurer de la qualité de votre parcours de formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Exposés théoriques
- Quizz en distanciel
- Etude de cas concrets
- Fiches récapitulatives

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions écrites (QCM)
- Formulaire d'évaluation de la formation